

# KONTRAKTSFORHOLD GALLERI - KUNSTNER



Universitetet i Oslo  
Det juridiske fakultet

Kandidatnummer: 234

Leveringsfrist: 10.april

Til sammen 38343 ord

31.03.2011

# Innholdsfortegnelse

<b><u>1</u></b>	<b><u>INNLEDNING</u></b>	<b><u>1</u></b>
1.1	Tema	1
1.2	Bakgrunn for valg av tema	2
1.2.1	Hvorfor trenges en spesialisering på kunst og jus?	3
1.3	Kunst som investeringsobjekt	4
<b><u>2</u></b>	<b><u>GALLERI – KUNSTNER, DAGENS PRAKSIS</u></b>	<b><u>11</u></b>
2.1	Metode og tilnærming	11
2.1.1	Å bruke resultat av spørreundersøkelser	13
2.1.2	Min rolle i prosessen	15
2.2	Kartlegging av galleriers praksis	15
<b><u>3</u></b>	<b><u>NOEN RETTSLIGE UTGANGSPUNKT</u></b>	<b><u>20</u></b>
3.1	De kontraherende parter	20
3.2	1971, The Artist's Reserved Rights Transfer and Sale Agreement	20
3.2.1	Innhold i The Artist's Rights Transfer	22
<b><u>4</u></b>	<b><u>GALLERIERS VIRKSOMHET</u></b>	<b><u>40</u></b>
4.1	Gallerivirksomhet	40
4.1.1	Kommisjonssalg eller formidlingssalg?	41
4.1.2	Formidlingssalg	47
4.1.3	Kommisjonssalg	54
4.1.4	Kort om fordeler ved formidlingssalg og kommisjonssalg	57

<b>4.2</b>	<b>Mellommannens rett og fullmaktens grenser</b>	<b>59</b>
4.2.1	Galleriet betaler ikke kunstner andel av salg	59
4.2.2	Prisfastsettelse og betalingsbetingelser	62
<b>4.3</b>	<b>Salgskontrakt, risiko ved salg, eierskifte</b>	<b>68</b>
<b>4.4</b>	<b>Forhold som ikke omfattes av salgskontrakter</b>	<b>70</b>
<b><u>5</u></b>	<b><u>AVTALE MELLOM KUNSTNER OG AGENT / MESEN</u></b>	<b><u>71</u></b>
<b>5.1</b>	<b>Tvist og forlik mellom Pushwagner og Morten Dreyer</b>	<b>71</b>
<b>5.2</b>	<b>Tvister, dom og forlik mellom Bjarne Melgaard og Øystein Nordang</b>	<b>73</b>
<b><u>6</u></b>	<b><u>GALLERIETS FORPLIKTELSER</u></b>	<b><u>77</u></b>
<b>6.1</b>	<b>Galleriet får betalingsvansker</b>	<b>78</b>
6.1.1	Galleriets kreditorer krever salg av galleriets eiendeler	78
6.1.2	Galleriet betaler produksjonskostnader for kunstner.	84
6.1.3	Verk solgt etter galleriets insolvens	90
6.1.4	Kunstner har et pengekrav mot galleriet	93
6.1.5	Internasjonal konkurs	96
<b>6.2</b>	<b>Kort om utenlandske gallerikonkurser</b>	<b>97</b>
<b><u>7</u></b>	<b><u>AVSLUTNING OG FORSLAG TIL STANDARDAVTALER</u></b>	<b><u>98</u></b>
<b>7.1</b>	<b>Norske Billedkunstneres (NBK) rolle overfor kunstnerne</b>	<b>98</b>
<b>7.2</b>	<b>Forsøk på standardavtale</b>	<b>101</b>
<b>7.3</b>	<b>Andre praktiske standardavtaler</b>	<b>104</b>
7.3.1	Representasjonsavtale	104
7.3.2	Faktura - salgskontrakt	107
7.3.3	Leiekontrakt	107
7.3.4	Andre praktiske kontrakter	108

<b>7.4</b>	<b>Avslutning</b>	<b>108</b>
<b>8</b>	<b><u>LITTERATURLISTE</u></b>	<b><u>110</u></b>
<b>9</b>	<b><u>LISTER OVER TABELLER OG FIGURER M V</u></b>	<b><u>A</u></b>
<b>9.1</b>	<b>Spørsmål til gallerier</b>	<b>A</b>
<b>9.2</b>	<b>Kontrakt Galleri I</b>	<b>E</b>
<b>9.3</b>	<b>Tryti, avtale om formidlingssalg av kunst</b>	<b>F</b>
9.3.1	Tryti, liste over kunstverk galleriet kan formidle salg av	H
<b>9.4</b>	<b>MU-normalavtal</b>	<b>H</b>
<b>9.5</b>	<b>BKF kommisjonsavtale</b>	<b>P</b>
<b>9.6</b>	<b>BKF anvisningssalg</b>	<b>S</b>
<b>9.7</b>	<b>Faktura, salgskontrakt</b>	<b>U</b>
<b>9.8</b>	<b>Generell leiekontrakt</b>	<b>W</b>

# 1 Innledning

## 1.1 Tema

Tema for denne masteroppgaven er å undersøke i hvilken grad det i dag både eksisterer og praktiseres fungerende kontraktsforhold mellom et galleri / en gallerist og de kunstnere galleriet representerer. Dersom et slikt kontraktsforhold ikke er formalisert, hvordan har partene i praksis regulert forholdet seg imellom? Er det et behov for å skriftlig kontraktsfeste forholdet mellom et galleri og en kunstner? Hva kan eksempelvis være ulike konsekvenser av et manglende kontraktsforhold? Burde galleridrift vært spesielt lovregulert fordi tvister som kan oppstå er av en slik karakter at gjeldende lover ikke er så egnet?

Jeg vil prøve å undersøke mulige konsekvenser av eksisterende kontraktsforhold, hva kontraktene søker å omfatte, mulige tvister grunnet manglende kontraktsforhold, og situasjoner som befinner seg utenfor eksisterende kontrakter. På bakgrunn av studier av praksis vil jeg til slutt forsøke å presentere forslag til standardkontrakter som regulerer noen av de mest aktuelle problemer som kan oppstå i forholdet mellom et galleri og en kunstner. Kort fremstilt er det fire hovedtyper av kontrakter som vil være aktuelt for kunstnere å inngå. Det er avtaler om formidlingssalg, kommisjonskontrakter, salgskontrakter, og det siste og mest omfattende kontraktsforholdet er representasjonsavtalen mellom kunstneren og galleriet om deres fremtidige samarbeid.

Jeg søker primært å se på forekomsten, eller mangelen på, kontraktsforhold mellom ulike galleri og kunstnere i Norge, men kommer også til å trekke inn noen eksempler fra utenlandsk praksis. Utenlandsk praksis vil være relevant både for å se om den skiller seg fra praksis i Norge, samt eksemplifisere hvordan partene har valgt å løse forholdet mellom galleri og kunstner utenfor Norge. Det finnes ikke spesialiserte kunst-jus advokatfirma i Norge ennå, men rettspraksis viser at det finnes advokater som har befattet seg med tvister

mellom galleri og kunstner, og mellom kunstner og mesen. At det ikke finnes mye rettspraksis betyr ikke at det ikke er tvister, men at de fleste tvistene ender i forlik utenfor rettsystemet, ifølge Hilde Skjeggstad som er NBKs juridiske rådgiver. I den grad det finnes norsk rettspraksis på området kommer jeg til å gjennomgå den for å se hvilke momenter og hensyn retten spesielt har vektlagt og hvordan saken er løst av rettsinstansen.

## 1.2 Bakgrunn for valg av tema

Temaet for mitt valg av oppgave begrunnes med at forholdet mellom et galleri og en kunstner, samt kjøp og salg av kunst, på mange områder skiller seg fra andre kjøp og salg. Praksis i det kommersielle kunstmarkedet skiller seg også endel fra andre tilgrensende kulturelle yrkesgrupper, som eksempelvis det profesjonelle forhold som eksisterer mellom en skuespiller og et teater, en musiker og et plateselskap, en grafisk designer / illustratør og en oppdragsgiver, eller en forfatter og et forlag, og hvor det i større grad brukes standardkontrakter. Disse kontraktene passer ikke spesielt godt for det kommersielle kunstmarkedet.

I dagens samfunn opplever vi et økende press for en mer bevisst promotering og bruk av kunst og kultur. De siste tjue årene har det vært en eksplosiv vekst i interessen for kunst og kulturarv, både blant yrkesutøvere og konsumenter, i en slik grad at kultur er blitt en ”industri”. Hva er det ved dagens samfunn som gjør kunst og kulturarv så viktig? Søken etter både egen og et lands identitet er en viktig del av dette, og interessen for kunst og kulturarv vil sannsynligvis fortsette å øke. Samtidig knyttes det stor finansiell verdi til kunst og kulturarv industrien. Ny internasjonal- og nasjonal- kulturpolitikk har nødvendiggjort en nytenkning rundt mange spørsmål som berører kunst og kulturarv. Kultur representerer en stor verdi i samfunnet, og kulturpolitikk er et viktig felt med ulike målsetninger som eksempelvis, formidling, bevaring og produksjon av kunst og kultur. Kultur er både en verdi i seg selv, og et redskap for noe annet. Det er viktig for et land å ha en rik kulturarv, som aktivt brukes i et maktspill for å få en by til å fremstå som en mer dynamisk levende by, tiltrekke seg turister, og som nasjonalsymbol. Økonomiske nysatsninger verden over i 2011 bærer fremdeles preg av finanskrisen fra 2008, og gjør

derfor Norge ganske unike på verdensbasis fordi vi akkurat nå bruker betydelige midler på å bygge nye store praktbygg for kunst og kultur, eksempelvis vår nye opera, vedtaket om nytt stort Nasjonalmuseum for kunst, arkitektur og design, og en relokalisering og opprusting av Munchmuseet og Stenersenmuseet.<sup>1</sup> Spesielt området for visuell kunst er inne i en endringsfase, og det er nå man har adgang til å påvirke, lage regler, endre praksis og bidra til å forme noe nytt. Norges kunsthistorie er ennå ganske ung sett i forhold til andre land i Europa. En vanlig oppfatning tidligere har gjerne vært at kunst er utilgjengelig og et tidsfordriv for en liten elite mennesker. Denne holdningen er i ferd med å snu, sakte.

### 1.2.1 Hvorfor trenges en spesialisering på kunst og jus?

Det kommersielle kunstmarkedet har ekspandert i løpet av de siste 30 årene. Mye av grunnen til dette er en økt internasjonal utveksling av kunst og andre kulturobjekt, en situasjon som medfører en økning i juridiske spørsmål og tvister. I land som England, Nederland, Frankrike, Sveits og USA finnes institusjoner og juridiske firmaer som spesialiserer seg på saker som involverer kunst og juridiske spørsmål. Grunnet særegenheter i juridiske tvister i fagområdet visuell kunst – jus har det i disse land utviklet seg et eget fagfelt innenfor jus, som omfatter alle juridiske aspekt som har sammenheng med det å skape kunst, produsere utstillinger, reproduksjon av verk, kjøp, salg og overførsel av eiendomsrett til kunstverk og andre liknende kulturobjekter. Samtidig er det et tverrfaglig aspekt ved dette slik at kunnskap, og gjerne faglig utdanning både i kunsthistorie og jus, er en fordel.

I Norge eksisterer det ikke ennå spesialiserte studier på høyskolenivå eller advokatfirmaer som befatter seg særskilt med juridiske tvister som involverer kunst. Men Økokrims avdeling for Miljøkriminalitet arbeider daglig med saker som innbefatter kunst og kulturminner, i tillegg skal de også ta seg av alle saker som vedrører miljøet. Økokrim er både et særorgan i politiet, og et statsadvokatembete med nasjonal myndighet, som skal

---

<sup>1</sup> Et annet unntak er nyrrike oljeland som Abu Dahbu og tildels Dubai som gjør store investeringer i nye fasjonable bygg, kulturinstitusjoner og museer.

bekjempe både økonomisk kriminalitet og miljøkriminalitet. Deres mål er å virke allmennpreventivt gjennom etterforskning og påtale i straffesaker og finansielle saker. De kan ikke påta seg en rådgivnings- eller konsulentrolle slik et advokatfirma kan, men kan kun involvere seg i saker som har påtalerettslig interesse.

### 1.3 Kunst som investeringsobjekt

På 1960 tallet skjedde det en radikal endring i måten mange mennesker forholdt seg til kunst på, og som danner bakgrunnen for dagens spekulasjon i kunst som investeringsobjekt. Prisen på kunst ble et hovedfokus, og inntrykket ble forsterket av at stadig flere verk ble omsatt gjennom auksjonshus, hvorpå media skrev om prisrekorder eller fokuserte på kunstpriser. Et økende antall kunstmesser var en viktig del av utviklingen. Messene danner en sosial arena for samlerens aktive rolle og posisjon. Endringen startet først i New York, som etter annen verdenskrig hadde overtatt rollen til Paris som verdens kunstmetropol. Fremveksten av popkunst på 1960 tallet, var starten på en samtidskunst som henvendte seg til et bredt publikum, samtidig begynte kunst som salgsvare å overta for kunst som kunst.<sup>2</sup> Før 1960 tallet hadde det å samle på kunst ikke spesielt bred appell eller stor kommersiell verdi, og det å samle på kunst utelukkende for å oppnå en økonomisk profitt eksisterte ennå ikke.

For bedre å illustrere utviklingen i kunstmarkedet og forholdet mellom aktørene (kunstner, kunstverk, samler og galleri/selger) vil jeg trekke inn den franske sosiologen Pierre Bourdieus kapitalbegreper. Bourdieu deler kapital inn i tre hovedformer, *økonomisk*, *kulturell*, og *sosial kapital*; ”Capital can present itself in three fundamental guises: as *economic capital*, which is immediately and directly convertible into money and may be institutionalized in the form of property rights; as *cultural capital*, which is convertible, on certain conditions, into economic capital and may be institutionalized in the form of

---

<sup>2</sup> Andy Warhol var banebrytende her, men også Robert Rauschenberg og Jim Rosenquist er to kunstnere som begge klarte å ta pulsen på samtidens Amerika. Rauschenberg døde i 2008, men Rosenquist, på 78 år, er fremdeles en aktiv kunstner.



educational qualifications; and as *social capital*, made up of social obligations ('connections'), which is convertible, in certain conditions, into economic capital and may be institutionalized in the form of a title of nobility.”.<sup>3</sup> Kunst var tidligere i hovedsak sett på som kulturell kapital. Men Bourdieus tre kapitalformer er ikke konstante og selv om aktører med økonomisk kapital tidligere hadde mulighet til å kjøpe seg kulturell kapital (bla. kunst), ble situasjonen på 1970 tallet at kunsten som spekulasjonsobjekt antok mer og mer preg av å være økonomisk kapital fremfor et kulturelt kapitalobjekt.

Robert og Ethel Scull representerte starten på en ny generasjon samlere som bidro til å gjøre kunst til kapital. Ekteparet Scull ervervet sin samling ved å oppsøke kunstnere, for så å handle kunst billig direkte fra atelierene deres. De kjøpte mye kunst på 1960 tallet og ble ansett som datidens store samlere. Ekteparet bygget opp en stor kunstsamling for lite penger, de betalte i gjennomsnitt 1 000 – 2 000 USD for verk av kjente kunstnere som Robert Rauschenberg og Jasper Johns. Det dyreste verket i samlingen deres var Jim Rosenquists 16,7 m lange hovedverk *F-III* som de betalte 45 000 USD for. Men den 18.oktober 1973 auksjonerte Robert og Ethel Scull bort 50 verk fra samlingen sin på auksjonshuset Sotheby's Parke Bernet i New York, noe som inntil da var en ny og radikal handling for en samler av samtidskunst. I løpet av en 10 års periode hadde verkene hatt en enorm verdiøkning, og Sculls tjente en formue på auksjonen. Jasper Johns *Double White Map*, ett av auksjonens høydepunkt, satte daværende prisrekord for verk solgt av levende amerikansk samtidskunstner, 240 000 USD. Samtidskunst var i ferd med å bli en salgsvare, og siden dette har man nådd stadig nye høyder hva gjelder samtidskunst og prisrekorder. Kunstnere, hvis verk ekteparet Scull solgte, ble rasende og Rauschenberg konfronterte Robert Scull etter auksjonen med følgende; ”I work my ass off and you get the profit.”. Hvorpå Scull svarer; ”But now you can sell your works expensive as well. We work for each other.”.<sup>4</sup> I et intervju spør kunstkritikeren Robert Hughes popkunstneren Jim

---

<sup>3</sup> Pierre Bourdieu, *The Forms of Capital. Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, 1986, s.243.

<sup>4</sup> Kunstkritikeren Robert Hughes tar opp spørsmål som dette i sin dokumentar ”The Mona Lisa Curse” som er produsert for Channel 4. Dokumentaren ble vist 21.september 2008. Hughes, nå 72 år, var en sentral deltaker og viktig kunstkritiker i New York på 1960 tallet og i tiårene fremover, men han er også kjent for BBC serien ”The Shock of the New”, som han

Rosenquist om han kjenner til at en kunstner har fått utbytte av et verks verdistigning ved videresalg? Jeg kjenner ikke til noen sier Rosenquist.<sup>5</sup> Sculls auksjonssalg var en sentral bidragsyter i å vippe tyngdepunktet for kunst, og spesielt samtidskunst, fra estetikk til penger, eller ifølge Bourdieu fra kulturell til økonomisk kapital. Etter dette ville veldig mange, ikke bare kunstinteresserte, være deltakere i den investeringsmuligheten og mulige profitten kunst bød på. Samtidskunst og storkapital ble stadig sterkere knyttet sammen.<sup>6</sup>

”The field of power is the space of relations of force between institutions having in common the possession of the capital necessary to occupy the dominant positions in different fields (notably economic or cultural). It is the site of struggles between holders of different powers (or kinds of capital) which, like the symbolic struggles between artists and the ‘bourgeois’ in the nineteenth century, have at stake the transformation or conservation of the relative value of different kinds of capital, which itself determines, at any moment, the forces liable to be engaged in these struggles.”<sup>7</sup>

I ettertid kan man lettere anvende Bourdieus teorier og se at kunstmarkedet fra 1980 tallet og frem til i dag var preget av eksesser. Stadig høyere kunstpriser førte til at mange samlere solgte verk, og en periode druknet nærmest auksjonshusene verden over i dyre verk. Denne situasjonen tiltrakk seg en ny type oppkjøper, til det som nå kan kalles det største uregulerte markedet i verden. Oppkjøperne så på kunst ene og alene som en investering. Prisene så en stund ikke ut til å ha noen øvre grense. Priseksempel på verk solgt på auksjon; 1981 Pablo Picasso *Yo, Picasso* ble kjøpt for 5,1 millioner USD, 1985 *Adoration of the Magi* kjøpt for 10,4 millioner USD, 1989 ble *Yo, Picasso* videresolgt for 47,8

---

laget på 1980-tallet. Her gjorde han teoriene bak moderne kunst tilgjengelig for et bredt publikum. Seriens popularitet resulterte senere i boken, Robert Hughes, *The Shock of the New*.

<sup>5</sup> Ibid.

<sup>6</sup> En konsekvens av dette speiles i galleriet STANDARD(OSLO), som startet opp i 2005 og kalte sin første utstilling ”Start Kapital”. Galleriet ønsket å lede oppmerksomheten mot kunstens tilknytning til kapitalen med de inntjenings- og investeringsmuligheter dette bød på både for kunstnere, samlere og galleriet. Noe av samme hensikt kan også sees i åpningsutstillingen til det franske galleriet castillo/corallles der galleriets første utstilling i 2007 er titulert ”We are going into business...” med undertittel ”Doomsday Celebration”.

<sup>7</sup> Pierre Bourdieu. *The Rules of Art*, 1996, s.215.

millioner USD, hvilket gir en profitt på ca. 42 millioner USD på 8 år. Denne situasjonen, samt mange andre liknende, bidro til at kunstverk i hovedsak ikke lenger ble vurdert ut fra faglige perspektiv, nå ble prisen et viktig kriterium. I løpet av de to siste årene har auksjonshusene Sotheby's og Christie's omsatt kunst for 12,5 milliarder USD.

”The question can be asked in it's most concrete form (which it sometimes assumes in the eyes of the agents): who is the true producer of the value of the work – the painter or the dealer...? The ideology of creation, which makes the author the first and last source of the value of his work, conceals the fact that the cultural businessman (art dealer, publisher, etc.) is at one and the same time the person who exploits the labour of the ‘creator’ by trading in the ‘sacred’ and the person who, by putting it on the market, by exhibiting, publishing or staging it, consecrates a product which he has ‘discovered’ and which would otherwise remain a mere natural resource; and the more consecrated he personally is, the more strongly he consecrates the work. The art trader is not just the agent who gives the work a commercial value by bringing it into a market; he is not just the representative, the impresario, who ‘defends the authors he loves’. He is the person who can proclaim the value of the author he defends (cf. The fiction of the catalogue or blurb) and above all ‘invests his prestige’ in the author’s cause, acting as a ‘symbolic banker’ who offers as security all the symbolic capital he has accumulated (which he is liable to forfeit if he backs a ‘loser’).”<sup>8</sup> Anvender vi Bourdieus teorier på aktørene i kunstmarkedet ser vi at galleriene blir de nye maktsentrene. Galleristen velger eller oppdager kunstnere det er verdt å investere i, og gallerier arbeider hele tiden for å oppnå samlernes tillit til galleriets program. På kunstmesser og vernissager verden over i dag finner vi også en relativt fersk yrkesgruppe, kunstkonsulentene, et nytt bindeledd mellom gallerier og samlere. Kunstkonsulentene arbeider tett med gallerister og er viktige i kommunikasjon og

---

<sup>8</sup> Pierre Bourdieu, *The Field of Cultural Production*, 1993, s.76-77.

introduksjon mellom galleri og samler.<sup>9</sup> Det viktigste for begge er å oppnå samlerens tillit til galleristens valg.

Situasjonen har ført til at noen kunstkritikere har stilt spørsmålet; Kommer kunstespertisen til uttrykk via sjekkheftet i dag?<sup>10</sup> Samlere må selvfølgelig ha frihet til å velge kunst til egne galleri og samlinger, men i dag deponerer mange verk fra egne samlinger i museer slik at deres private smak også preger offentlige museer. Philippe de Montebello, direktør på The Metropolitan Museum of Art i New York i 30 år, men nå pensjonert, har erfart hvordan prisene setter sitt preg på museers samlinger. I samtale med Robert Hughes blir han spurt følgende; ”I would like to know what the effect of this giant surge in the art market has been upon the prospects of the museum?”<sup>11</sup> de Montebello eksemplifiserer sitt svar ved å fortelle om den gang museet i 1961 planla å kjøpe maleriet *Aristotle Contemplating the Bust of Homer* av den nederlandske kunstneren Rembrandt van Rijn på auksjon. Sladderer i kunstmiljøet før auksjonen var hvilket museum som kom til å kjøpe verket, eksempelvis et museum i London, Washington eller New York.<sup>12</sup> Tilbys det viktige verk på auksjonsmarkedet nå dreier spørsmålene seg om det kommer til å kjøpes av enten en hedge fund milliardær, en russisk oligark eller en nyrik kineser. Ingen snakker lenger om museene i disse forbindelser fordi de ikke har budsjett og mulighet til å kjøpe inn så dyre verk, selv ikke etter finanskrisen høsten 2008 da markedet falt. Det investeres fremdeles veldig mye penger i samtidskunst og annen kunst. Museene kan ikke konkurrere

---

<sup>9</sup> En av de mest erfarne kunstkonsulenter er ekteparet Thea Westreich og Ethan Wagner. De er et produkt av dette nye systemet, og startet sin kunstkonsultasjon på 1980 tallet. Deres firma tilbyr samlere bredspektret informasjon slik at de kan ta ”riktige” beslutninger hevder hun i samtale med Robert Hughes i ”The Mona Lisa Curse”. I dag defineres vi av hvordan vi presenterer oss for verden. Noen gjør dette med store diamanter og hus, noen med kunst. Westreich uttaler at hun inntar for sine valg som hun eksponerer gjennom kunstverk. ”I discovered this artist. I got a Jeff Koons and a Warhol.”. Kunstsamling er et engasjement som speiler menneskers ego. Det skal være morsomt å samle på kunst og delta på kunstmesser. Nettsiden til Westreichs firma er, [www.twaas.com/](http://www.twaas.com/). Westreich var sentral i å støtte Jeff Koons tidlig i hans karriere, og anbefalte hans verk til sine klienter.

<sup>10</sup> Fra Robert Hughes dokumentar ”The Mona Lisa Curse”, produsert for Channel 4.

<sup>11</sup> Ibid.

<sup>12</sup> Maleriet endte den gangen til slutt hos New Yorks Metropolitan Museum, med en daværende prisrekord for et Rembrandt maleri på 2,3 millioner USD.

i dagens marked, denne situasjon gjelder spesielt for samtidskunsten som kan oppnå en veldig rask verdiøkning. Den største endringen gjenspeiler den vi ser i finansverden uttaler de Montebello.<sup>13</sup>

Den stadig økende hungeren etter ny kunst påvirker produksjonsmetodene og galleriene som viser samtidskunst. Det blir viktig å ha et høyt produksjonstempo, slik at flest mulig samlere kan få kjøpt verk, og gallerister er ofte delaktig i produksjonen av nye verk. Andy Warhol var den første kunstneren som brukte masseproduksjon bevisst og bygget opp en fabrikk som kontinuerlig matet salgsmaskineriet. Globale varemerker og kjendiskunstnere som etterfølger Warhol i dag er eksempelvis Jeff Koons og Damien Hirst, i Norge er foreløpig Bjarne Melgaard det nærmeste man kommer dette.

En av den første generasjonen kunstnere som lever med konsekvensen av 1960 tallets investeringer i kunst, og det markedet som nå er grunnlagt for samtidskunst, er den kommersielt suksessfulle britiske kunstneren Damien Hirst. Hirst har selv uttalt i et intervju at "Art is about life, the art market is about money.", og mellom disse to tilsynelatende ytterpunkt ligger det mye sant.<sup>14</sup> Hirst tilhører en gruppe unge britiske kunstnere hvis kunst på 1980 tallet ble brukt som investeringsobjekt av reklamemannen og kunstsamleren Charles Saatchi.<sup>15</sup> Hirst er den av disse kunstnerne som hittil har opplevd størst vedvarende økonomisk suksess. Han valgte tidlig i sin karriere å tilknytte seg en fast juridisk og

---

<sup>13</sup> Samtalen foregår i dokumentaren, "The Mona Lisa Curse". Museumsvesenet er ennå relativt ungt, knappe 200 år. Men de Montebello mener museenes storhetstid som definisjonsmakt for toneangivende kunst allerede er forbi. Prisen på kunstverk ligger i dag innbakt i funksjonen, og har omdefinert kunsten. Formålet med kunst er at den skal øke i økonomisk verdi.

<sup>14</sup> Hirsts sitat står før forord i samleren Adam Lindemans bok som handler spesifikt om det å samle på samtidskunst. Se Lindeman, 2006.

<sup>15</sup> Den løselig formede gruppen fikk tilnavnet YBA (Young British Artists), og mange av disse kunstnerne opplevde starten på en bevisst måte samlere kjøpte og investerte i kunst på, samtidig som verdens oppmerksomhet ble flyttet noe fra New Yorks kunstscene over til London. Før 1945 var det Paris som ble ansett som den viktigste kunstmetropolen, men siden 1945 har New York hatt definisjonsmakten for samtidskunst. Charles Saatchi, tidligere reklamemann, nå kunstsamler, var spesielt engasjert og sponset visse av YBA kunstnerne. I dag er Saatchi en kjent samler og har eget museum i London, se [www.saatchi-gallery.co.uk/](http://www.saatchi-gallery.co.uk/).

økonomisk rådgiver som hadde en bevisst plan for kjøp, salg og markedsføring av kunsten hans. Myten fra tidligere tider om at det å samle på kunst handlet vel så mye om en interesse for kultur og skjønnhet fremfor økonomisk vinning, kan man nå si har veket til fordel for knallhard økonomisk spekulasjon, hvitvasking av penger og en mulighet for raske og enorme profitter. Til og med kunstnerne er bevisste denne markedsendringen og flyttingen av makten fra offentlige institusjoner som museer over til kommersielle galleri og auksjonshus. Spesielt samtidskunst har fått et kommersielt gjennombrudd, og ledende aviser som New York Times, Financial Times og Wall Street Journal fronter stadig kunstpriser på sine forsider. Kunst antar derfor mer og mer formen av å være et rent investeringsobjekt som profesjonelle investorer jobber aktivt med, og ikke lenger noe man beskjeftiger seg med på fritiden. Disse endringer gjør at det kommersielle markedet for kjøp og salg av kunst muligens burde lovreguleres på en annen måte enn hvordan det hittil er blitt gjort, for å gjøre dette markedet mer transparent.

Det kommersielle kunstmarkedet involverer til tider meget store summer penger, og spesielt samtidskunst har vært gjenstand for en økt interesse som investeringsobjekt i løpet av de siste 40 årene. Fordi mye av den historiske kunsten har hatt en høyere inngangspris er det færre samlere som har økonomisk mulighet til å investere i eldre kunst. Samtidskunst vil i en startfase ha en lavere økonomisk terskel. Det er en mer risikofylt investering, samtidig som kjøper har muligheten til å få en stor prisstigning på sin investering i løpet av kort tid. Et eksempel på dette som på ingen måte er verken unikt eller ekstremt, er Richard Princes ”Nursepaintings”, en maleriserie som ble stilt ut på Barbara Gladstone gallery i New York i 2003.<sup>16</sup> Maleriene fikk en variert og lunken mottakelse av kritikerne og salgsprisen var 50 000 USD. En norsk kunstsamler kjøpte *Surfing Nurse* fra denne utstillingen. I 2008 bestemte han seg for å selge Prince maleriet på auksjon hos auksjonsfirmaet Phillips de Pury, budrunden stoppet på 2,148,500 GBP ( dvs. litt over 20

---

<sup>16</sup> Se [www.gladstonegallery.com](http://www.gladstonegallery.com). Dette galleriet er en av de store aktørene på markedet som har arbeidet lenge med samtidskunst, og som absolutt har en definisjonsmakt for hvilke kunstnere en samler burde investere i. Galleriet har to visningssteder i New York, og åpnet i 2008 sitt første visningssted i Europa, Brussel.

millioner NOK). Hvilket må sies å være en god avkastning på 5 års investering om man sammenlikner utbyttet med både aksjer, valuta og eiendomsavkastning.

Samtidskunst kan også ha et uttrykk som appellerer til en annen type kunstsamler enn det historisk kunst har. De internasjonale kunstmessene gir samlerne muligheten til å delta både sosialt og aktivt. Dette er noen av grunnene til at samtidskunst, på tross av store risikoer, har blitt et attraktivt investeringsobjekt. Både i Norge og utlandet ser vi en fremvekst av aktører som ønsker å delta på kunstscenen, enten som gallerist, kunstner eller samler, og som ser en sjanse til å tjene penger. Norske gallerier deltar i større grad enn tidligere på internasjonale kunstmesser, de bygger seg opp et internasjonalt kontaktnettverk, og gallerier selger, i mye større grad enn tidligere, kunst ved å sende e-post med bilder og verksdetaljer direkte til samlere utenfor Norge. Dette er noen av grunnene til at det er spesielt viktig å utforme regler og kartlegge praksis omkring Norges kommersielle kunstmarked akkurat nå.

## **2 GALLERI – KUNSTNER, DAGENS PRAKSIS**

### **2.1 Metode og tilnærming**

Fordi det er formfrihet, og derav normalt sett ikke formkrav i norsk rett for avtaler, fører dette til at det er ubegrensede muligheter for hvordan en avtale kan inngås. I tillegg til muntlige avtaler kan også avtaler inngås ved e-post, via internett, tekstmeldinger (sms) og andre nye kommunikasjonsmidler som eksempelvis sosiale medier som facebook med mer.<sup>17</sup>

Det eksisterer i Norge per i dag ikke spesielle eller egne lovregler for kjøp/salg av kunst, ei heller noen minstekrav for hva et kontraktsforhold mellom et galleri og en kunstner skal

---

<sup>17</sup> Se mer om dette i Woxholth, *Avtalerett* kap.1 punkt 5.0. Formfrihetsprinsipp.

inneholde, eller hva det bør inneholde. Dette har hatt betydning for hvordan praksis har utviklet seg, og dannet grunnlaget for det som i dag anses som vanlig praksis i bransjen. Hvis man som eier av et kommersielt galleri står overfor et felt uten lovregler, vil det ha noen betydning for hvordan man velger å handle? Hvilke prinsipper kan det tenkes at en gallerist handler ut fra om det oppstår problemstillinger innenfor denne bransjen eller fagfeltet og det ikke finnes et lovverk som regulerer situasjonen?

To ulike reaksjonsmåter kan tenkes; det kan ha utviklet seg en egen bransjepraksis eller kutyme for slike uregulerte tilfelle. Fordi gallerister gjerne har studert og har god kjennskap til andre galleriers praksis vil det således være enkelt å handle i henhold til den praksis som har utviklet seg. Er den praksisen som har utviklet seg god er det ikke noe stort problem. Problemet oppstår når det har gått tid og det har utviklet seg en lite tilfredstillende praksis. Om en aktør for et galleri skal handle annerledes enn praksis vil da knytte seg spesifikt til dennes personlige egenskaper og styrke, som påpekt av Giddens “The connection of ‘action’ to ‘power’ can be simply stated. Action intrinsically involves the application of ‘means’ to achieve outcomes, brought about through the direct intervention of an actor in a course of events, ‘intended action’ being a sub-class of the actor’s doing or refraining from doing; power represents the capacity of the agent to mobilize resources to constitute those ‘means’. In this most generative sense, ‘power’ refers to the *transformative capacity* of human action....”.<sup>18</sup> Giddens bruker her makt på måten aktørens handlinger transformerer og griper inn i en serie handlinger for å endre deres utfall eller retning. Aktøren med makt i dette tilfelle er galleristen.

Den andre situasjonen er hvis galleristen står overfor et nytt tilfelle. Det finnes ikke verken et lovverk eller praksis å henvise til. Da står aktører / gallerier friere, men handlingen vil allikevel være sterkt avhengig av egen etikk, moral og personlig vurdering. ”...every

---

<sup>18</sup> Sosiologen Anthony Giddens skriver om struktureringsteori, metoder og reaksjonsmåter i boken, *New Rules of Sociological Method*. Second edition with a new introduction. Polity Press, Cambridge 1993, s.116-117.



interaction is also a *moral* and a *power relation*.”.<sup>19</sup> Et galleri eksisterer og agerer i et større kulturelt felt bestående av andre galleri og kulturelle institusjoner. En gallerists handlinger vil ikke kun påvirkes av aktører innenfor sitt eget felt, men også av forhold utenfor det kulturelle feltet. Ifølge Giddens har galleriene en definisjonsmakt gjennom sin erfaring, kompetanse og kapital.<sup>20</sup> Det er ikke opp til gallerister å skulle være i stand til å forutse alle mulige fremtidige konsekvenser av handlinger eller om deres handlinger gir den mest optimale praksis. Det blir vanskeligere å forutsi handlingens logikk, samtidig som det vil variere veldig hva slags erfaring og makt aktøren har ved vurderingen av mulige handlingsalternativ. En grense for aktørers handlinger settes selvfølgelig av gjeldende lover, spesielt obligasjonsretten og avtaleretten.

Det finnes lite rettspraksis som belyser avhandlingens tema, og så vidt jeg vet er det ikke avsagt noen høyesterettsdommer i Norge som er relevante. Jeg kommer derfor til å benytte rettspraksis fra lavere instanser. Det pågikk høsten 2009 en sak som tok for seg forholdet mellom agent og kunstner; dommen er anket og resultatet fra Oslo Tingrett har ikke særlig høy verdi som rettskilde. I løpet av våren 2010, før anken kom til retten, oppnådde partene i saken et forlik som jeg har fått innsyn i. Tvisten mellom partene som var grunnlaget for rettstvisten, det ankede resultatet fra Oslo Tingrett og det senere forliket, kommer jeg til å drøfte nærmere for å eksemplifisere hva slags type tvister som kan oppstå mellom kunstner og agent, hvilke hensyn retten vektlegger, samt drøfte rettens generelle uttalelser.

### 2.1.1 Å bruke resultat av spørreundersøkelser

For å finne ut nøyaktig hva praksis er blant galleri i Norge har jeg først orientert meg godt om eksisterende galleri per i dag. Ut fra denne gruppen har jeg så foretatt et utvalg på 15 gallerier som jeg har kontaktet og bedt om svar på spørsmål utformet av meg som omhandler gallerienes drift.<sup>21</sup> De 15 galleriene opererer på forskjellige nivå mht. til hvor

---

<sup>19</sup> Se igjen Giddens, s.125.

<sup>20</sup> Ordet kapital er her brukt i henhold til Bourdieus tre kapitalbegrep som er diskutert tidligere. Se oppgaves punkt. 1.3.

<sup>21</sup> Spørsmålene ble fordelt på to utsendelser, og er vedlagt oppgavens kapittel 9. Tabeller og lister punkt 9.1.

lenge de har eksistert, hvordan utstillinger tematiseres og gjennomføres, priser, hvem som er kunder / samlere, salg til utlandet, salg til museer, deltakelse på messer og tettheten i samarbeidet til sine kunstnere. Mitt utvalg gallerier har søkt å være bredt for å favne om kunstbransjens ulike aktører, og fordi det er praktisk viktig også å få med seg den gruppe gallerier som selger mye kunst i en lavere prisklasse til mange kjøpere, men hvis kunder ikke er museer eller profesjonelle kunstsamlere. Jeg sendte de utvalgte galleriene spørreskjema i to omganger, og opplyste om at det var frivillig å svare, hva svarene på spørsmålene skulle brukes til, og sa noe kort om tema for denne avhandlingen. Av alle galleriene som mottok henvendelse fra meg om å være med i undersøkelsen er det 3 gallerier som ikke ville svare på noen spørsmål i det hele tatt, slik at min undersøkelse av norske galleriers praksis baserer seg på svar fra 12 kommersielle gallerier.

De fleste galleriene ønsket å fremstå som anonyme i oppgaven min og ikke bli referert til med navn. Dette kravet har jeg respektert. Galleriene er anonymisert ved at de i oppgaven kalles Galleri A, Galleri B osv. Det er derfor kun jeg som vet hvilke galleri som reelt befinner seg bak disse fiktive navnene. Når jeg drøfter offentlig informasjon som eksempelvis rettspraksis benyttes reelle navn.

Jeg har også snakket med et selektivt utvalg kunstnere, som på ulike måter har vært involvert i en tvist med et galleri, eller har erfaring med bruk av kontrakter i forbindelse med egne kunstverk. Her ønsket jeg spesielt å undersøke hva slags tvist det gjaldt, resultatet av tvisten, og om det har medført noen endring praktisk eller faktisk for kunstneren i fremtidige gallerisamarbeid og salg. Har jeg fått kunnskap om enkeltkunstnere som har erfaring med bruk av kontrakter har jeg kontaktet dem direkte.

Jeg har også hatt samtaler med leder i NBK Hilde Rognskog og NBKs jurist Hilde Skjeggstad. Skjeggstad er eneste juridiske fagperson kunstnere som er medlemmer i NBK kan kontakte, og hun er en sentral kilde for hva slag type tvister som faktisk oppstår, samtidig som hun er den som skal formidle og sørge for at kunstnerne kjenner til sine rettigheter rent juridisk. Kunstnere som ikke er opptatt som medlem i NBK stiller svakere.

### 2.1.2 Min rolle i prosessen

Fordi jeg har stått for utvalget av gallerier, utformet spørsmålene til disse og mottatt deres svar, er det nødvendig å reflektere og kommentere over den rollen eller posisjonen dette setter meg i.

Både i form av utvelgelse, gjennom å lage spørsmålene, samt tolke svar er det viktig for meg å hele tiden være bevisst slik at jeg ikke blir subjektiv, men fokusere på at min rolle er å få frem fakta om praksis som skal settes i forhold til lovverk eller manglende lovverk. Jeg har også søkt å utforme spørsmålene slik at de gir galleriene minst mulig rom for egne valg av hva de ønsker å snakke om og fokusere på, samtidig som det gir meg muligheten til å gå i dybden på de tema som jeg ønsker å undersøke og få svar på i denne oppgaven. Noen av galleristene ville at jeg skulle stille dem spørsmålene direkte slik at vi gikk gjennom skjemaene sammen. Dette fungerte fint, og gjorde det enklere å oppklare eventuelle misforståelser. Hvis gallerier som har fått tilsendt skjema har svart upresis eller misoppfattet noen av spørsmålene, har jeg sendt oppfølgingsspørsmål og bedt dem presisere hva de mener eller forklart spørsmålet tydeligere slik at de forstår hva jeg søker å få svar på.

Jeg har også snakket med noen kunstnere. De har fått individuelle spørsmål som retter seg direkte mot deres spesifikke tilfelle og erfaring, samt noen generelle spørsmål om deres praksis, annen erfaring og handlinger.

## 2.2 Kartlegging av galleriers praksis

Når kunstverden i økende grad beskrives og sees på som forretningsdrift er det forbausende at så mange gallerister bruker ord som eksempelvis gjensidig tillitsforhold, vennskap, kjærlighetsforhold og ekteskap som en sammenlikning og for å beskrive eksisterende kontraktsforhold mellom kunstner og galleri. Det vil i praksis si at flere av partene ikke har formalisert sine kontraktsforhold, og av de jeg har undersøkt bruker flertallet muntlige kontrakter, eller overenskomster, hvor man ofte heller ikke har gjennomgått med de

involverte parter hva avtalen omfatter eller inneholder. Tad Crawford, amerikansk advokat med erfaring i konflikter som involverer kunstner og galleri, sammenlikner samarbeidsforhold mellom kunstner og galleri med private kjærlighetsforhold. Han mener tendensen er at i likhet med kjærlighetsforhold starter ofte et representasjonsforhold mellom en kunstner og et galleri gjennom en introduksjon via felles bekjente; hvor man videre snakker om felles interesser, kunst, lytter til hverandre, går ut og spiser sammen, fester eller er på andre sosiale tilstelninger sammen, til tider ferierer sammen; og bruddene mellom galleri og kunstner kan minne om reelle skilsmisser.<sup>22</sup> Et godt eksempel på det som i dag er vanlig bransjepraksis er Galleri G, et galleri som har eksistert i nesten 50 år. Gallerist og direktør for Galleri G sier at galleriet aldri har hatt annet enn muntlige avtaler med sine kunstnere, ”Avtalene er basert på ”Gentlemen’s agreement”, der mye av avtalens innhold anses å være underforstått. Jeg antar at kunstnerne snakker seg imellom, slik at når galleriet antar nye kunstnere har de hørt og vet hvordan Galleri G drives og hva det vil si å være representert av Galleri G. Avtalen er basert på vennskap og enighet, sier han. Avtalen mellom kunstner og galleri er ikke spesifikk, og det meste er uuttalt eller underforstått.”. På bakgrunn av dette kan man slutte at ingen egentlig vet helt konkret hva avtalen går ut på, men vi må anta at begge parter stort sett er inneforstått med hovedtrekkene i innholdet. I en slik muntlig avtale vil det gjenstå mange forhold som aldri har vært åpent diskutert mellom kunstner og gallerist, og det som støtter eller underbygger hele forholdet mellom kunstner og galleri er salget av kunstverk. Kunstmarkedet er følgelig en rar blanding av penger, tillit og omsorg. Mange kunstnere finner ut at man etablerer et meget personlig forhold til gallerist og til enkelte samlere, med det som mål å oppnå kunstnerisk anerkjennelse og økonomisk suksess. At forholdet er basert på vennskap og enighet høres fint ut i teorien, men alle vet at vennskap kan endres og uenighet kan oppstå. Det er derfor viktig på forhånd å være klar over hva man har avtalt.

Av alle de 12 galleri som har svart på spørsmålene er det få som har en formell skriftlig avtale som omhandler formidlingssalg, kommisjonssalg eller det generelle

---

<sup>22</sup> Tad Crawford, *The Artist-Gallery Partnership. A Practical Guide to Consigning Art*. Introduction.

representasjonsforholdet mellom kunstner og galleri. En viss form for skriftlighet eksisterer dog ved at flere av galleristene og kunstnerne har diskutert enkelte ting på e-post. Galleri J praktiserte skriftlige kontrakter da galleriet startet sin drift, men den ene eieren som startet galleriet sier at ” Det ble for komplisert så galleriet har nå kun muntlige avtaler med sine kunstnere.”. Kunstnerne forventet ikke skriftlige avtaler, og ble forbauset når Galleri J tilbød dette som nystartet galleri for 10 år siden. Men det virker som utviklingen går mer og mer i retning av at det føles naturlig å kontraktsfeste samarbeidsforholdet mellom galleri og kunstner.

Galleri K (jeg vil bare presisere at siden galleriene er anonymisert er dette ikke galleriet som faktisk heter Galleri k) svarer at de både har muntlige og skriftlige avtaler med sine kunstnere, men ønsker ikke å vedlegge noen eksempel på sine skriftlige avtaler. Det er derfor vanskelig å vite om det er en generell utstillingsavtale, formidlingssalgsavtale, eller representasjonsavtale. Galleristen svarer at galleriet har brukt 12 år på å utforme personlige kontrakter for kunstnerne sine, som galleriet ikke ønsker at utenforstående skal få vite innholdet i. Galleristen hevder at galleriet både har ”individuelt utformede kontrakter med sine kunstnere”, samt at ”de har generelle muntlige avtaler med sine kunstnere som ikke varierer”, og på spørsmålet om galleriet bruker standardavtaler for kunstnerne svarer galleristen ”nei”. Hva som er avtalt generelt og muntlig, og hvilke punkter som er avtalt spesifikt og skriftlig svarer ikke galleristen på. Det kommersielle kunstmarkedet får stadig kritikk for å være lite transparent og dette må vel sies å være et eksempel på nettopp en slik type adferd. Gallerister hevder de er redde for å miste en fordel i forhold til andre gallerier, og har et generelt ønske om å holde ting hemmelig, ikke være åpne. Det får en til å undres hva det er med avtalen til Galleri K siden galleristen ikke vil la en utenforstående i forskningsøyemed få se et eksempel på en slik avtale, og heller ikke ønsker å avsløre avtalens innhold selv når galleriene er anonymisert.

De andre galleriene som har svart praktiserer delvis muntlige avtaler som partene (kunstneren og galleriet) i varierende grad har snakket om hva omfatter. Noen hovedtrekk har partene drøftet i personlig samtale og i e-post, som eksempelvis provisjonsprosenten,

rabatter, og spørsmålet om hvem som betaler produksjonskostnader. Dette siste punktet er noe bransjen er blitt spesielt oppmerksomme på etter dommen i Oslo Byfogd i 2006 mellom tidligere Galleri Wang og tre av galleriets kunstnere.<sup>23</sup> Ved uenighet vil det være vanskeligere å etterprøve helt konkret hva avtalen regulerer. Det er mange forhold og situasjoner partene aldri har drøftet åpent seg imellom. I motsetning til Norge som ikke har noen formkrav hva angår samarbeidet mellom kunstner og galleri har man i flere stater i Amerika innført krav om skriftlighet i partenes avtaler, grunnet tvister og etterfølgende bevisproblemer mht. hva partene faktisk har avtalt. I flere stater har muntlige avtaler en tidsbegrenset gyldighet på ett år.

Etter hvert som forholdet mellom kunstnere og gallerier utvikler seg over tid, kan deres forventninger til hverandre styrkes, endre seg eller forbli omtrent lik. Etter å ha gjennomgått praksis ved utvalgte galleri er det et generelt trekk at begge parter forventer at den andre er ærlig og trofast til det de er blitt enige om, selv om de ikke alltid har diskutert hva avtalen faktisk går ut på så inngående på forhånd. Kunstnerne forventes å produsere et visst antall verk som holder god kvalitet, og ikke inngå avtaler bak ryggen på galleristen. Gallerier forventes å stille ut, markedsføre, selge kunstverkene, samt ha ordnete forhold, gjerne databaser, som angir hvilke verk som er solgt og betalt. Forholdet mellom de to, kunstner og galleri, forsures gjerne dersom kunstneren mener han har vokst fra galleriet, hans karriere har tatt av, eller motsatt at galleristen finner at markedet for kunstnerens arbeid, eller kunstverkene hans ikke har utviklet seg som håpet og galleriet ikke lenger ser forholdet som en lønnsom investering. Det er de store summene penger som investeres i kunstmarkedet som har ført til en utvikling i forholdet mellom kunstner og galleri. En skriftlig kontrakt løser selvfølgelig ikke alle problemer, men gir en fastere forståelse for hva kunstner og galleri forventer, krever og antar. Begge sider trenger hverandre, den ene som produsent av kunstverk den andre for å selge dem.

---

<sup>23</sup> Denne dommen drøftes utførlig i kapittel 6 punkt 6.1.2.

Internett har ført til at maktforholdet mellom kunstner og galleri forrykkes noe fordi internett skaper kontakt og salgsmuligheter utenfor gallerisystemet som tidligere ikke var tilgjengelig i samme grad. Selv om alle galleriene har egne nettsider der de promoterer kunstnere, legger ut cv, informasjon, viser utvalgte verk og tilbyr tilgjengelige verk for salg, er det et større antall kunstnere som selv utvikler egne nettsider. Dette gjør det enkelt for samlere å kontakte kunstneren direkte og gå utenom galleriet, noe som bekymrer enkelte gallerister og fører til mistanker og manglende tillit. Kunstnernes nettsider blir en konkurrent til galleriets virksomhet.

I denne oppgaven forutsetter jeg at kunstneren er opphavsmann til kunstverket, og avgrenser mot tvister som går på mangler grunnet ekthet og denne type bedrag. Slike tvister utgjør sjelden et stort praktisk problem i kontraktsforholdet mellom kunstner og galleri. De fleste galleri krever når de velger å gå inn i et tettere samarbeide med en kunstner at det er en forutsetning at kunstner har laget eller fått produsert verkene, at de eies av ham, at hans beskrivelser av dem er korrekte, og at verkene holder en viss standard hva angår holdbarhet og tilstand. Galleriet er avhengig av kunstners sannferdighet i disse forhold både overfor sine samlere og når galleriet promoterer verkene. Et galleri kan ikke utelukke at en kunstners verk enkelte ganger ikke holder en materialmessig kvalitet, spesielt samtidskunst som i større grad eksperimenterer med materialer og uttrykk. Men galleriet må kunne stole på at kunstner er seriøs overfor sitt arbeide, og har en samler kjøpt et verk som forvitrer er kunstneren villig til å rette opp dette, eller få det rettet opp, i en grad som tilfredstiller både galleri og samler.

For å systematisere min rettslige drøftelse av problemer og situasjoner i forhold til praktiske rettsregler kan dette gjøres ut fra overordnede juridiske tema for å belyse flest mulig rettslige sider ved forholdet mellom kunstner og galleri eksempelvis; eiendomsrett, opphavsrett, forsikringsrett, toll- og skatterett. En annen hensiktsmessig systematikk kan være å benytte en tidslinje som starter i det kunstner leverer verket til galleriet og som ender i gyldig bindende salg. En slik systematikk ble meget vellykket benyttet av Viggo Hagstrøm i hans artikkel om auksjonskjøp, men auksjonskjøp avviker på mange viktige

områder fra kunstner, galleri, kjøper forholdet; spesielt fordi selger er opphavsmannen til kunstverket i kunstner – galleri problemene jeg ønsker å belyse, men og mht. den tid galleriet har kunstverket i sin besittelse eller varetekt. Det vil gjerne være et nærere og lengre samarbeide mellom kunstner og galleri, slik at en systematisering basert på juridiske tema som jeg velger å gjøre vil være hensiktsmessig for min oppgave.<sup>24</sup>

### **3 Noen rettslige utgangspunkt**

#### **3.1 De kontraherende parter**

De kontraherende parter vil i denne oppgaven fortrinnsvis være et galleri, eller en gallerist og en kunstner. Det kan også eksistere et kontraktsforhold mellom en agent eller en mesen og en kunstner som har endel likheter med galleri – kunstner forholdet. Et skriftlig kontraktsforhold, eller en muntlig avtale, er da inngått mellom en kunstner og en som opptrer som agent for kunstneren i forbindelse med salg og promotering av hans kunst, men uten at agenten nødvendigvis driver et kommersielt galleri. Agenten kan representere en eller flere kunstnere. I en slik situasjon vil kunstneren ha behov for mange av de samme rettighetene, og mye av de samme problemene kan oppstå, derfor vil det være relevant å inkludere slik praksis i den grad det finnes. I disse tilfelle vil det gjerne eksistere en skriftlig avtale mellom partene, men finnes ikke det blir man nødt til å se på hva som skal til for at man kan si partene i det hele tatt har en bindende muntlig avtale seg imellom, hva avtalen omfatter, og hvilken rolle og hvilke rettigheter den gir henholdsvis agenten og kunstneren.

#### **3.2 1971, The Artist's Reserved Rights Transfer and Sale Agreement**

Selv om kontrakter mellom kunstnere og mesener var utbredt allerede i renessansens Italia, forsvinner nesten bruken av dette fra 1900 tallet og frem til i dag. En pioner i nyere tid i å

---

<sup>24</sup> Hagstrøm Viggo, *Kunst- og antikvitetsauksjoner i rettslig belysning*, Tidsskrift for Rettsvidenskap 1986, s.461-501.



forsøke å gjennomføre en grunnleggende endring av bransjepraksis gjennom å kontraktsfeste kunstneres rettigheter i forhold til egne verk er Seth Sieglau. Sieglau er født i Bronx, New York, og har jobbet som rørlegger, kunsthandler, forlegger, uavhengig kurator, politisk researcher, forsket på tekstil, skrevet tekstil bibliografi og vært kunstsamler. Nå for tiden studerer han de fysiske lover for tid og kausalitet, samt har opprettet en nettside og tenketank for sine tidligere og nåværende prosjekter og interesser.<sup>25</sup> På 1960 tallet og starten av 1970 tallet arbeidet han mye med kunstrelaterte sosialpolitiske prosjekt, og i 1971 utformet han, i samarbeid med advokat Robert Projansky, en standardkontrakt spesielt tilrettelagt for kunstnere; The Artist's Reserved Rights Transfer and Sale Agreement.<sup>26</sup> Nødvendigheten av å ivareta kunstneres rettigheter, både de ideelle og de økonomiske rettighetene, og kontraktsfeste dette forholdet ble spesielt aktuelt på grunn av den nye investeringsinteressen for samtidskunst som oppsto på 1960 tallet. Sieglau's kontrakt og hvilke forhold den skulle regulere ble utformet på bakgrunn av diskusjoner og korrespondanse med ca. 500 kunstnere, kunsthandlere, museumsansatte, samlere og kritikere, og Sieglau håpet den ville bli brukt ved all omsetning av kunst. Kontrakten søker ikke primært å regulere representasjonsforholdet mellom kunstner og gallerist, men er en ren salgskontrakt som også omfatter bytte, gave og alle liknende situasjoner hvor en kunstner overfører eiendomsretten til sitt verk. I og med at det ofte er galleristene som inngår salgssavtaler og gjennomfører disse er det absolutt en kontrakt som galleriene blir involvert i hvis kunstner ønsker å benytte den. Galleristen er mellommann og bindeledd mellom kunstneren og samleren. Om kontrakten sier Sieglau i et intervju med Hans Ulrich Obrist at han aldri mente den som radikal men; "As a practical solution, the contract did not question the limits of capitalism and its private property; it just shifted the balance of power in favor of the artist over some aspects of a work of art once it was sold."<sup>27</sup> Sieglau's intensjoner hadde sammenheng med den endring jeg drøftet i

---

<sup>25</sup> Se <http://egressfoundation.net>.

<sup>26</sup> Kontrakten ligger tilgjengelig på nettet se eksempelvis <http://primaryinformation.org/files/english.pdf>, og kan gratis lastes ned av alle som ønsker å benytte den. Kontraktens navn forkortes heretter til "The Artist's Rights Transfer."

<sup>27</sup> Intervjuet er publisert i TRANS#6, 1999 / pages #51-63, "Seth Sieglau and Hans Ulrich Obrist in Conversation". Intervjuet ligger også tilgjengelig på nettet, se [http://www.e-flux.com/projects/do\\_it/notes/interview/i001\\_text.html](http://www.e-flux.com/projects/do_it/notes/interview/i001_text.html).

oppgavens punkt 1.3, om at kunsten på 1960 tallet skiftet fra å bli ansett som unike objekt og ideer, til å bli et privat kapitalistisk spekulasjonsobjekt. Sieglaubs og Projanskys kontrakt fikk aldri den utbredelsen de håpet. Jeg har ikke hittil funnet noen kunstnere eller gallerister i Norge som benytter eller har forsøkt å benytte denne kontrakten.

### 3.2.1 Innhold i The Artist's Rights Transfer

Sieglaubs salgskontrakt ble oppfattet og oppfattes fremdeles som utfordrende av gallerister og samlere mht. hvilke rettigheter kunstneren beholder etter å ha overført eiendomsretten til sitt kunstverk til en annen, og kunstnere synes den blir vanskelig å gjennomføre på egen hånd. Jeg skal diskutere både kontraktens innhold generelt samt noen av grunnene til hvorfor standardkontrakten av enkelte oppleves som radikal. Dette gjøres ved å gjennomgå kontraktens punkter enkeltvis og ta for meg hvilke rettigheter den søker å gi kunstnerne og hvilke plikter den pålegger kjøperne. Av spurte gallerister i Norge er det enkelte som ikke kjenner til Seth Sieglaub i det hele tatt og heller ikke har hørt om ”The Artist's Rights Transfer”, enkelte kjenner til Sieglaubs kuratorpraksis, mens kun noen kjenner til både Sieglaub og kontrakten, men har aldri vurdert å benytte den.

Purchase and sale: Article One krever standard kontraktsrettslige identitetsopplysninger og definerer selger / kunstner og kjøper, verksdetaljer, pris, og berører også punktet om at kontrakten inngås frivillig. Det er ikke noe grensesprengende eller nytt med dette vilkåret, som kun krever et minimum av personlige opplysninger, samt at avtalen ikke er inngått under tvang. Dette er et standard minstekrav for hva slike avtaler bør inneholde slik at partene og salgsobjektet senere kan gjenkjennes.

Mer problematisk mener flere gallerier og kjøpere det er å godta punktene, Future Transfers: Article Two - Article Four, som stadfester at kunstneren skal få utbytte av den økonomiske avkastningen verket gir dersom det blir videresolgt, byttet, gitt i gave, arvet, eller på andre måter overført til en annen eier i fremtiden, ”15% of any increase in the

value of each work each time it is transferred in the future". Kontrakten er med andre ord noe som aktivt følger verket i fremtiden ved nye eierskifter, såkalt "droit de suite", og kunstneren vil hele tiden være en aktiv deltaker, eller mer presist mottaker, i hvert fall gevinstmessig. Kjøper pålegges plikter, og kunstner kan oppleves å "passivt" motta en gevinst. Verdien som settes på kontrakten behøver ikke være lik kjøpesummen samler faktisk betaler. Gis verket i gave eller selges for en lav pris oppfordrer Sieglaub partene til å sette en pengeverdi på kontrakten. En samler mister retten til å innkassere fremtidig profitt etter at han har solgt verket videre, men kunstneren vil fortsette å ha rett til å få tilsendt 15% av fremtidig gevinst hver gang verket omsettes på en av de nevnte måter. I tillegg til at gevinstprosenten er ganske høy, er det galleristen som i realiteten blir den som må arbeide for å få første kjøper til å godta salgskontrakten. Et problem med Sieglaubs kontrakt er at det ifølge ordlyden kun er kunstneren som har krav på 15% av fremtidig gevinst. Stiger et verk i verdi vil neppe en gallerist arbeide gratis for å passe på at kunstneren får sine 15% profitt hver gang verket omsettes i fremtiden. Skal galleristen påta seg oppgaven å være involvert i å følge med på videresalg av kunsten vil nok kunstneren og galleristen måtte inngå en avtale seg imellom om å dele den fremtidige gevinsten i en på forhånd fastsatt brøk, eller annet delingsforhold, ellers har galleriet lite å tjene på dette. Dette er også en realitet Sieglaub selv innser, og i sin forklaring til kontraktens ulike punkter anbefaler han kunstnerne å inngå en avtale om deling av gevinsten, fordi han ellers har vanskelig for å tro at gallerister vil arbeide for å gjennomføre kontrakten.

Bør kunstneren ha denne retten kun i kraft av å være opphavsmann til verket? Gir det kunstneren en ufortjent gevinst, eller er det ønskelig at kunstneren skal få en viss prosentandel av verkets senere verdistigning? Retten Sieglaub ønsker å innlemme i salgskontrakten her er de såkalte økonomiske individuelle rettighetene en kunstner skal ha i kraft av å være opphavsmann til verket, hvilket reguleres i åndsverksloven (heretter forkortet med åvl.) i norsk rett, nærmere bestemt åvl.§38c. Jeg vil se på hva forskjellene er mellom Sieglaubs "droite de suite" forslag og rettighetene kunstnerne får etter åvl.§38c. Jeg kommer også til å diskutere de kollektive vederlagsordninger som brukes ved kunstmsetning i Norge og reguleres av kunstavgiftsloven.

Den første og mest åpenbare forskjellen er at kunstnerens krav på vederlag etter Sieglaubs kontrakt går på gevinst, dvs. den verdiøkning kunstverket har hatt fra det sist ble kjøpt til salgsprisen ved neste salg. Dette forhold gjør umiddelbart regelen vanskelig håndterbar i praksis. Av gevinsten ved videresalg har kunstneren krav på 15%. Følgeretten kunstneren har krav på etter åvl. § 38c 3.ledd, som relaterer seg til andrehåndsomsetning av kunstverk, refererer ikke til gevinsten, men skal utgjøre inntil 5% av faktisk salgspris uten mva og gjelder for opphavsrettlig vernede verk. Denne salgsprisen står ikke i forhold til hva verket opprinnelig ble kjøpt for, slik at regelen er lett å håndtere i praksis. Prosentsatsen kunstneren har krav på er heller ikke konstant på 5%, men synker jo høyere salgsværdien er, med en øvre grense for hva kunstneren har krav på som er på 12 500 Euro, åvl. § 38c 4.ledd. Prosentsatsen har også en nedre grense på 3 000 Euro, og verk som omsettes under denne sum utløser ikke vederlagskrav for opphavsmannen i det hele tatt.

En annen vesentlig forskjell er at Sieglaub ønsker å aktivere følgeretten ved all omsetning av kunst, også ved salg mellom privatpersoner. Åvl. § 38c 1.ledd stiller krav om at en som yrkesmessig opptre i kunstmarkedet må være involvert som ”selger, kjøper eller formidler”, så salg mellom to privatpersoner utløser ikke vederlagskrav. Følgeretten etter åvl. inntreffer ikke ved salg fra privatpersoner til museer, se åvl. § 38c 2.ledd. Selger en privatperson til et museum utløses ikke vederlagskrav hvis det ikke benyttes en formidler som definert i åvl. § 38c 1.ledd. Sieglaub ønsker at kontrakten også skal gjelde i gave og arvetilfelle, han ønsker å omfatte alle tilfelle hvor verket får en ny eier. Ifølge Article Five kan eier ikke tillate verket; ”...to pass by inheritance or bequest or by operation of law to any person without procuring such transferee’s ratification and affirmation of all the terms of this Agreement and transferee’s agreement to be bound hereby and to perform and fulfill all of the Collector’s covenants set forth herein...”. Utifra ordlyden skal også arv utløse kunstnerens krav på 15% av verkets økte verdi. Kontrakten sier ikke noe om hvordan verkets nye verdi skal fastsettes, og om man er pliktig til å innkalle fagmann. Det kan være vanskelig å vite hva markedet er villige til å betale for et kunstverk, eller om man kun skal benytte generelle arverettslige prinsipper for å fastsette kunstverks verdi. At det i arvetilfelle skal settes nye verditakster på verk, slik at arving blir avgiftspliktig også

overfor kunstner, er ikke en veldig heldig løsning. Det vil i praksis kunne føre til uheldige tilfelle som at ubemidlede arvinger må selge et verdifullt kunstverk, eller bryte opp en komplett samling fordi de ellers ikke ville kunnet betale kunstneren de 15% av kunstverkets økte verdi siden sist salg. Kontrakten fremtvinger da et kunstsalg, som den nye eier muligens ikke ville foretatt, og dette ovenstemmer dårlig med grunntanken bak kontrakten. Ut fra de hensyn som ligger bak kontrakten virker det som det viktigste blir ivare tatt ved at ny eier ved arvetilfelle påtar seg å føre kontraktens forpliktelser videre ved eventuelle fremtidige salg, men uten at et arveoppgjør utløser avgiftsplikt på 15% til kunstneren.

En meget kjent begrunnelse for både Sieglaubs standardkontrakt og opphavsretsreglene generelt er at de bygger på *rettferdighets- eller rimelighetssynsspunkter*: Den som skaper noe, skal også høste fruktene av det.<sup>28</sup> Kunstneren fortjener etter denne belønningstanken en økonomisk kompensasjon fordi han har laget verket. Men disse generelle hensynene for å verne opphavsmannen av et kunstverk sier ingenting om hvor stor belønning en kunstner fortjener eller har krav på, eller hvordan en slik kompensasjon best oppnås, eksempelvis som vederlagskrav eller på annen måte, eller hvilke rettigheter som skal vernes? Bør eksempelvis en kunstner ha enerett eller uinnskrenket rett til å råde over sitt åndsverk? Både Sieglaubs og opphavsrettens belønningstanker må veies mot andre hensyn som allmennhetens tilgang til åndsverk, ytringsfrihet og kjøpers eller nye eiers rettigheter qua eier. Slike hensyn, samt kunstnerens økonomiske situasjon generelt var gjenstand for grundig diskusjon i Norge i mellomkrigstiden- og etterkrigsårene da disse årene spesielt synliggjorde kunstneres økonomiske situasjon og levekår. Det var enighet om at man burde innføre en avgiftsordning. Etter vesentlig drøftelse for om man skulle velge individuelle støtteordninger (*droit de suite*), noe kunstnerne så på som et mulig inntekspotensiale, valgte man isteden en løsning med kollektive støtteordninger. Norge hadde på den tiden et lite kunstnermiljø som det var viktig for landet å støtte og bygge opp, det ble derfor bestemt at inntektene fra avgiften skulle fordeles etter sosiale kriterier. Maleren Ulrik Henriksen,

---

<sup>28</sup> Se nærmere om opphavsrettens begrunnelse i Ole-Andreas Rognstad, *Opphavsrett*, s.31 og 53.

daværende formann i BKS (Bildende Kunstneres Styre), var meget samfunns- og kulturpolitisk engasjert og en sentral talsmann for å få lovfestet den kollektive ordningen, og ikke individuelle krav. Han sa følgende, “Det er aldeles riktig når Holbø konstaterer at dette ikke er den virkelige og ekte droite de suite som nå foreslåes. Det er en omsetningsskatt til fordel for norske kunstnere og deres etterlatte. En ekte droite de suite vil gi inntekter vesentlig under slike høykonjunkturer som vi nettopp har hatt, men i lange tider fremover vil nok prisen på kunst ha synkende tendens, og avansen for den enkelte kunstner eller kunstnerens etterlatte vil bli lik null. Den omsetningsavgift som Styret nu etter grundige overveielser er gått inn for, er resultatet av de sørgelige erfaringer en rekke land har høstet når de har forsøkt å praktisere droite de suite. Det er blitt mest kringel og prosesser og lite eller intet ble det til kunstnerne.”<sup>29</sup> Selv om Henriksen tok feil vedrørende samtidskunstens synkende pristendenser, stemmer hans andre betraktninger godt overens med praksis. Henriksen skrev senere forslaget til lovtekst som etter visse endringer ble vedtatt, og som i dag er kunstavgiftsloven fra 1948. Inntil 2007 (vedtak av åvl.§38c) var det kunstavgl. som regulerte avgifter på kjøp og salg av kunst i Norge. At denne loven ble skapt etter krigen, har fått betydning for hvordan den er utformet.

Norges regler om avgifter på kjøp og salg av kunst skiller seg fra Sieglaubs standardkontrakt og andre lands lovgivning på den måte at man har et kollektivt regime. Inntil 5% avgift legges på ved offentlig omsetning av kunst uansett om det er førstehåndsomsetning, og uansett om kunsten er opphavsrettslig vernet eller ikke, jfr. kunstavgl.§1 1.ledd ”...kunstverk av norsk eller fremmed opphav...”. De fleste pengene som kommer inn fordeles etter sosialpolitiske retningslinjer i form av ulike arbeids- og reisestipend, prosjekt- og utstillingsstøtte til eksempelvis både eldre og yngre norske kunstnere. Tanken er at eldre kunstnere etter lang virketid har gjort seg fortjent til ulike former for støtte eller en garanti inntekt, mens de yngre som støttes anses som talent som i en startfase skal hjelpes til å utvikle sin karriere og gjennomføre kunstprosjekt. Pengene

---

<sup>29</sup> Sitat fra Ulriksens uttalelser og noe av diskusjonen omkring innføring av kunstavgiften finnes referert på <http://www.kunst.no/kunstavgift/Opphavsrett.htm>.

som kommer inn fra 5% avgiften skal i hovedsak brukes for å fremme norsk kunstliv, kunstavgl.§2 2.ledd.

Etter kunstavgl.§1 plikter kjøpere å betale en avgift på 5% i tillegg til kjøpesummen av kunstverket ved all offentlig omsetning av billedkunst, samt omsetning som etter loven likestilles med dette. Inntektene fra avgiften går inn i et hjelpefond, Bildende Kunstneres Hjelpefond (heretter forkortet til BKH), som administreres av et styre. Likestilt med offentlig omsetning etter kunstavgl. er eksempelvis salg fra kunsthandlere, gallerier og auksjoner. Også omsetning av kunst laget av amatører avgiftsbelegges da kunstavgl. ikke inneholder krav til kvalitet eller profesjonalitet på den kunsten som utløser avgift ved offentlig omsetning. Fordi all offentlig kunstomsetning utløser avgiftsplikt vil derfor både loppemarked, kunstneren som setter opp egen salgsbod for å selge sin kunst, eller annonserer at det vil være åpent atelier med salg også være pliktig til å innkreve kunstavgiften og sende den inn til BKH. Etter kunstavgl.§1 3.ledd 1pkt. pålegges også 5% avgiften ved salg til museer eller andre steder med offentlig visning som kunsthaller gallerier, kunsthandlere ol. Unntatt fra avgift er at kunstner selger direkte til slike institusjoner, dersom det ikke gjelder utsmykning, se kunstavgl.§1 3.ledd pkt.2. Salg mellom private samlere, salg fra private til omsetningsinstitusjoner utløser ikke avgiftsplikt. Hvilke summer en kunstner via salg har skaffet til BKH, innebærer ingen automatisk garanti for å få noe tilbake i form av stipend eller støtte fra fondet som fordeler støttemidlene, fordi dette er en kollektiv vederlagsordning og ikke en individuell rettighet. Denne sosialistiske tanken kan muligens oppleves urettferdig og utdatert i enkelte tilfelle, men er en ordning de fleste hittil mener har fungert tilfredstillende, samtidig som det er meget lite administrative kostnader og byråkrati forbundet med den. Sieglaub ønsker en annen type løsning, nemlig å kontraktsfeste en kunstners individuelle økonomiske og ideelle rettigheter, og han arbeidet ikke for den typen kollektive rettigheter vi i hovedsak har i Norge. At enkeltindivider belønnes direkte for sin innsats er nok et økonomisk hensyn som er tilpasset USA og deres sterke tro på enkeltindivider, at man selv jobber for å skape og utrette noe, og bærer denne enkeltinnsatsen frukter begunstiges opphavsmannen direkte, ”the self made man”. I Norge har man etter EØS avtalen måttet innføre enkelte individuelle

vederlagsordninger, kunstavgl. §1 6.ledd som unntar avgifter som omfattes av åvl. §38c. Avgift som pålegges etter kunstavgl. er en generell omsetningsavgift på all kunst med salgspris over 2 000 NOK, mens avgiften etter åvl. §38c er en avgift som tilgodeses kunstneren individuelt og er forankret i opphavsrettslige hensyn.

Fordi kunstavgiftsloven også gjelder for verk som ikke er vernet etter norsk lov, pålegges utenlandske kunstnere som ikke bor i Norge men via norsk galleri selger verk til norske samlere å legge på 5% til BKH i tillegg til salgsprisen. Allikevel kan ikke disse kunstnerne søke noen form for stipend fra den kollektive vederlagsordningen til prosjekter i Norge. Etter kunstavgl. §1 2.ledd er det departementet som skal fastsette nærmere regler om i hvilken grad avgiftsplikten også gjelder ”for omsetning med tilknytning til utlandet eller Svalbard”. I etterkrigsårene da kunstavgiftsloven ble gitt var det lite førstehåndssalg av utenlandske kunstnere til norske samlere, men i dag omsettes mer utenlandsk kunst via norske galleri. Det er mulig departementet burde sett på nødvendigheten av å avgiftsbelegge omsetning av utenlandsk kunst til norske samlere på nytt, og at denne omsetningen burde fritas avgift.

Sieglaubs kontrakt ivaretar ikke de kollektive rettigheter som den norske kunstavgl., da hans kontraktsforslag tar sikte på å gi kunstnerne individuelle rettigheter på vederlag. Samtidig ønsker han å utvide grensen noe for både rettigheter og vern i forhold til det kunstneren gis etter Norges to parallelle avgiftsordninger kunstavgl. og åvl. i dag, både mht. i hvilke situasjoner avgiften inntreffer og størrelsen på prosentandelen kunstneren har krav på. Avgiften etter åvl. er lavere dess høyere salgspris verket har, med et endelig tak på 12 500 Euro, hvilket med dagens kurser (april 2011) tilsvarer litt i overkant av 100 000 NOK, se åvl. §38c 3. og 4.ledd. Avgiften etter norsk lov er uansett lavere enn Sieglaubs 15%, i tillegg har Sieglaubs avgift ikke noen øvre grense. I Norge var lovgiver, av ulike grunner omtalt tidligere i oppgaven, restriktiv med å innføre en slik følgerett som åvl. §38c gir, selv om det ble forslått så tidlig som på 1920-tallet ble det ikke gjennomført før det ble pålagt i 2006, se kunstavgl. §1 6.ledd som henviser til åvl. §38c. En hovedgrunn var nok den positive erfaringen man hadde med hvordan kunstavgl. virket. Lovgiver valgte å ikke



innføre større følgerett enn de etter EØS-direktivet er pliktige til, derfor følger norsk rett følgerettsdirektivets nedre terskel. I hvilke salgssituasjoner følgeretten inntreffer er søkt harmonisert med kunstavgl. Selv om EØS reglene har resultert i følgeretten i åvl. §38c og har ført til en styrking av individuelle vederlagsordninger, har Norge i tillegg valgt å beholde de norske kollektive støtteordningene fra 1948, mye av kulturpolitiske grunner.

Følgeretten Sieglaub ønsker å kontraktsfeste er annerledes og går lenger enn reglene i kunstavgl. og åvl. spesielt mht. hvilke situasjoner som omfattes, at de går på gevinst, og har en høyere prosentandel som tilfaller kunstneren. Sieglaub ønsker ikke å plusse avgiften på salgsprisen, men kun å sørge for at 15% av den økte verdien tilfaller kunstneren. Dermed rammer han selgeren direkte ved å forminske hans gevinst ved salget. Både etter åvl. og kunstavgl. legges 5% på prisen, den blir derfor et tillegg for kjøper, og trekkes ikke fra salgsprisen slik at den rammer selger.

Gallerister uttaler at de er engstelige for at Sieglaubs klausul skal bremse den private investeringslysten i kunst fordi den også gjelder når verk selges private imellom, eller verk ødelegges og forsikring utbetales, slik at følgeretten ikke kun aktiveres av et salg grunnet ønske fra selger om å innkassere en økonomisk avkastning. En profesjonell kjøper eller spekulant er sannsynligvis lite villig til å dele av sin profitt, selv med kunstneren som er opphavsmann til verket. Som jeg diskuterte under punkt 1.3 er muligheten for økonomisk profitt en hovedgrunn til den økte investeringslysten hos profesjonelle finansielle aktører i samtidskunstmarkedet. Disse spekulantene i kunst antar de har tatt hovedrisikoen ved investeringen, gjennom å orientere seg i kunstmarkedet, sin tillit og kjennskap til galleri, sitt valg av kunstner og verk, ved å eie verket i en tidsperiode uten avkastning, men med håp om fremtidig profitt. At flere samlere eier verk av en kunstner er med på å befeste en kunstner som attraktivt spekulasjonsobjekt. Samlere og gallerister er av den oppfatning at deres innsats og makt er sentral for verkets senere økning i verdi, mens en kunstner antar at verdien ligger i selve verket og hans kunstproduksjon. Et kunstverk kan også miste sin verdi, hvilket kjøperen må bære hele risikoen for etter Sieglaubs kontrakt, da kunstneren bare kommer inn som begunstiget part hvis investeringen bærer frukter. Med andre ord har

kjøper den hele og fulle risiko for tap, mens kjøper og kunstner må dele gevinst i forhold 85/15. Det å ikke innføre avgifter som virket hemmende på kunstomsetningen var et viktig hensyn under diskusjonen omkring vedtakelsen og innføringen av kunstavgl. I Norge kom kunst- og kulturmiljøet etter endel diskusjon frem til at en såpass liten avgift som 3% (den ble i 2007 øket til 5%) ikke ville virke hemmende på kunstomsetningen. Sieglaubs kontrakt må antakelig sees på som en teoretisk idé som ikke er praktisk gjennomførbar. Flere av rettighetene han ønsker å gjennomføre på vegne av kunstnerne, samt pliktene som pålegges kjøpere er mer hensiktsmessig å lovregulere fremfor å innta i en standardkontrakt. Med dette mener jeg ikke at skriftlige kjøp og salgskontrakter med visse minimumsvilkår ikke vil være praktisk å innføre på kunstomsetning, fordi tvister stadig oppstår slik at partene absolutt burde utforme noe skriftlig.

Det eksisterer en viktig forskjell mellom førstehåndsmarkedet for kjøp og salg av kunst (gallerier og agenter), og andrehåndsmarkedet (auksjoner) selv om disse to på mange måter er knyttet sammen. I en startfase holder galleriet prisene på førstehåndsmarkedet til en ny kunstner relativt lavt og galleristen arbeider meget aktivt for at flest mulig viktige samlere skal kjøpe verk, samt at kunstneren blir vist på messer, oppnår utstillinger utenlands og får mediedekning eller kritikker i toneangivende kunstmagasin, helst Artforum eller Frieze. Når nok samlere har investert på et første nivå, økes prisene. I denne skjøre begynnelsen av en kunstners karriere arbeider galleriene hardt for å plassere verkene og for at samlerne skal beholde verkene, snarere enn å selge dem på auksjon før kunstneren har rukket å bygge opp et bredere og mer stabilt marked. En kunstners fremtidige karriere kan lett ødelegges av dårlige auksjonspriser, eller en situasjon hvor flere ønsker å selge verk som ikke etterspørres fordi kunstneren ennå ikke har bygget seg opp et bredt nok marked. En uskreven regel, eller bransjepraksis for gallerier, er at hvis en samler planlegger å selge sitt verk skal det galleri som solgte ham verket gis muligheten til først å kjøpe verket tilbake mot å betale samler markedspris, før samleren benytter seg av auksjonsmuligheten. Dette kalles i galleribransjen en *tilbakekjøpsregel*, og noen norske gallerier har vurdert sterkt å inkludere dette i sine salgskontrakter. Konsekvensen av at en samler bryter *tilbakekjøpsregelen*, er at han blir svartelistet ("blacklisted") hans rykte blir dårlig, og

verken kunstneren eller galleriet vil selge ham andre attraktive verk i fremtiden slik at han mister muligheten til å delta i andre potensielt gode investeringsmuligheter i førstehåndsmarkedet for kunst. Hvor reell denne trusselen er og i hvilken grad en samler bør frykte den er det vanskelig å si noe sikkert om. Har man penger og ønsker et verk av en bestemt kunstner er det lite som tilsier at dette som oftest ikke er mulig, men en tvist i New York våren 2010 kan tyde på noe annet. Tvisten var mellom den Miami baserte kunstsamleren Craig Robins som saksøkte New York galleristen David Zwirner for 8 mill. USD for å ha røpet overfor kunstneren Marlene Dumas at Robins har videresolgt ett av Dumas maleriene i sin kunstsamling. Konsekvensen av dette er at Robins er blitt ”blacklisted” av Dumas og hennes gallerister og ikke får kjøpe flere Dumas verk i fremtiden.<sup>30</sup> Robins videresolgte ett maleri av Dumas i 2004 og brukte da David Zwirner Gallery som mellommann i handelen, med det vilkår at videresalget skulle forbli konfidensielt. Robins hevder videre at Zwirner tok informasjonen om videresalget direkte til kunstneren, noe som medførte at han ble ”blacklisted”, og ikke får kjøpe verk han ønsker fra Dumas nye utstilling, Against the Wall, hos Zwirner (tidsrom 18 mars-24 april, 2010).<sup>31</sup> Han påstår også at Zwirner i 2004 i forbindelse med videresalget hadde lovet ham førstevalg av Dumas ved senere utstillinger, noe som virker litt spesielt siden galleriet ikke på dette tidspunktet representerte Dumas. Først fra 2008 har Zwirner Gallery representert Dumas. Kunstneren selv har ikke kommet med noen offentlige kommentarer om tvisten. Debatten i media viser at denne saken favner om mye som vedrører omsetning av kunst mer generelt og har satt i gang en større debatt i bransjen, eksempelvis ønsker mange et mer åpent og transparent marked som ikke lenger kun baserer seg på ”secret handshakes”, verbale avtaler og en generell tillit til hverandre. Andre aktører ønsker ikke dette, og Chelsea galleristen Edward Winkelman sier ”A reliance on keeping things hush-hush is

---

<sup>30</sup> Saken verserte i amerikanske medier og kunstitidsskrifter (april-mai 2010), se mer om saken i; <http://www.theartnewspaper.com/articles/Court-battle-fuels-calls-for-less-art-market-secrecy/20674>, <http://www.theartnewspaper.com/articles/Second-art-dealer-dragged-into-dispute-between-high-profile-collector-and-leading-New-York-gallery/20651>, <http://www.nytimes.com/2010/04/17/arts/design/17blacklisting.html?scp=1&sq=robins%20zwirner&st=cse>, <http://theartlawblog.blogspot.com/> innlegg 28.april 2010.

<sup>31</sup> <http://www.davidzwirner.com/>, David Zwirner Gallery. <http://www.davidzwirner.com/exhibitions/206/> link til Dumas utstillingen.

built into the system. If collectors resales did not carry a stigma, if artists benefited from the resales, and if galleries were not placed in a precarious position between two clients – the artist and the collector – the lawyers who are now going to make a small fortune of this case would be busy with more important matters.”.<sup>32</sup> Videre sier Winkelman at hadde New York hatt regler om ”droit de suite”, ville ikke ”blacklisting” vært så aktuelt fordi kunstnere da ikke ville blitt så irritert når samlere tjente mye på videresalg. Den anspente situasjonen mellom Scull og Rauschenberg etter auksjonen i 1973 trekkes også frem i media som et eksempel på at den ledende oppfattningen selv i dag er at det er galt å profitere stort på verkene til en kunstner som fremdeles er i live. Art Dealers Association of America (ADAA) har uttalt seg generelt om bransjepraksis og etikk. Foreningen sa ikke noe konkret om den da pågående saken mellom Robins og Zwirner, men ADAA sa at de ikke har noe å skjule, og derfor ikke har noe imot at markedet blir mer åpent. ADAAs tidligere leder Roland Augustine, medeier av New York galleriet LuhringAugustine startet i sin tid som leder en etikk komité. Om denne konkrete tvisten sier Augustine at den viser hvor viktig det er å uttrykke seg så klart som mulig for å unngå denne typen rettssaker – ”...where there is money involved, there is always room for misinterpretation.”.<sup>33</sup>

Dom har falt i saken og samleren Craig Robins fikk ikke medhold i verken sitt erstatningskrav mot David Zwirner eller sitt krav om at Zwirner måtte holde tilbake tre Dumas malerier til ham fra kunstnerens nåværende utstilling i galleriet. Dommer William H. Pauley fant at Robins ikke hadde noe skriftlig bevis for at det forelå en avtale med galleriet om at salget i 2004 skulle være konfidensielt, heller ikke at galleriet skulle få ham fjernet fra svartelisten. Avtalen var ikke lenger gyldig fordi muntlige avtaler i New York, samt enkelte andre stater, kun er bindende i ett år, og i følge Robins skulle konfidensialitetsavtalen være at Dumas *aldri* skulle finne ut at Zwirner hadde videresolgt Dumas maleri for Robins. Dommer Pauley uttalte seg generelt til samlere; “buyer beware” og “get it in writing”, dommerens strengeste kommentar ble rettet mot kunstmarkedet; “As the facts of this case make clear, some in the art world desire a market that is neither open

---

<sup>32</sup> <http://www.theartnewspaper.com/articles/Court-battle-fuels-calls-for-less-art-market-secrecy/20674>.

<sup>33</sup> Ibid.

nor honest. Thus, collectors in this seemingly refined bazaar should heed the admonition ‘caveat emptor’ and be mindful of the Statute of Frauds. This lawsuit offers an unflattering portrait of the art world — a realm of self-proclaimed royalty full of ‘blacklists’, ‘graylists’ and astonishing chicanery.”<sup>34</sup>

Tilsynelatende forpliktes gallerier til å ivareta en kunstners karriere og markedsverdi, basert på en uskreven bransjepraksis om tilbakekjøp hvis en samler ønsker å selge et verk han har kjøpt tidligere. Problemet ved gjenkjøp er gjerne pengene. Mange gallerier har ikke økonomi eller likviditet til å kjøpe verket tilbake, spesielt ikke yngre gallerier som er i en oppbyggingsfase. Et annet praktisk problem er at samler påstår galleriet tilbyr å kjøpe verket tilbake til en pris som ligger langt under markedsverdi. I realiteten ønsker galleriene at samlerne ikke skal selge kunsten de har kjøpt, men fortsette å kjøpe eller spekulere i andre kunstnere fra deres program. Men det er en kjensgjerning at mengder av verk av unge kunstnere selges på auksjon, og at gallerienes regel om ”blacklisting” av samlere i mange tilfelle ikke utgjør noen umiddelbar trussel. Saatchi er en samler som konsekvent sitter på verk til de har steget endel, nådd et visst prisnivå, for så å selge via auksjon, og da gjerne mange verk.<sup>35</sup>

Ifølge kontraktens Transferees to Ratify Agreement i Article Five er det selgeren som skal påse at ny kjøper betaler kunstner de 15% kunstneren etter kontrakten har krav på, og at opplysninger om salget registreres og videreformidles til kunstneren. I verste fall kan selger risikere å selv måtte erstatte manglende innbetaling av verdiøkningen overfor kunstneren. Enhver som har solgt kunst vet at mange samlere er ivrige etter å få kjøpt, men at man kan risikere å vente 1-2 år på betaling av verket. Gallerier ønsker som oftest ikke å heve salget; det krever arbeid å plassere verket på nytt, og de vil gjerne at verket skal inngå i kjøperens

---

<sup>34</sup> Se artikkel i The Art Newspaper, <http://www.theartnewspaper.com/articles/Judge-denies-collector-s-injunction-against-dealer/20893>, <http://www.theartnewspaper.com/articles/Dealer-and-collector-respond-to-judge-s-decision/20902>.

<sup>35</sup> Kunstnere hvis verk Saatchi har solgt mange av på auksjon er Damien Hirst, Tracy Emin og Cindy Sherman mfl. Enkelte kunstnere kan oppleve et fall i pris og etterspørsel etter slike salgs stunt, og må arbeide for igjen å oppnå en tillit i markedet.

samling. Galleristene blir derfor nødt til å purre på betaling, mange ganger. En samler ønsker ikke å påse at andre, dvs. kunstneren, får sin gevinst, men har mer enn nok med å få sin betaling for salg av verk. Etter norsk lov åvl. §38c 5.ledd skal som oftest selger eller formidler sørge for å innbetale avgiften til de uavhengige organ BKH og Bono, som igjen utbetaler de respektive kunstnere eller fordeler midlene kollektivt, noe som umiddelbart virker mer pålitelig og stabilt enn den ordning Sieglauß foreslår. I unntakstilfelle er kjøperen ansvarlig for å innbetale 5%, dersom verken selger eller formidler opptrer yrkesmessig i kunstfeltet.

Proveniens opplysningene i Article Six antar jeg ikke utgjør noen faktisk trussel for kontraktens manglende utbredelse ved kjøp og salg av kunst. Regelen medfører at det blir kunstneren eller kunstnerens gallerist som til enhver tid skal sitte på et slikt oppdatert kartotek på eierhistorie og utstillinger for kunstnernes verk, noe som er meget praktisk. Åvl. inneholder ingen tilsvarende provenienskrav.

Punktet om Exhibition i Article Seven, omhandler kunstnernes medbestemmelsesrett ved fremtidige utstillinger. Sieglauß skisserer her 3 alternative løsninger. Punkt (a) er det mest radikale, og det som krever størst deltakelse av eier av kunstverket, men alle punkt krever aktiv deltakelse fra eier overfor kunstner hvis verket skal stilles ut. Dette punktet burde ikke utgjøre noe stort problem eller en omsetningshindring for kjøper. Fordi mange samler kunst for å fremme egen person i tillegg til å få en økonomisk gevinst, vil et verk oppnå en attraktiv proveniens ved å ha vært med på sentrale utstillinger og dermed øke sin verdi. Slik situasjonen er i dag er både galleriers, og min erfaring, at de fleste samlere ønsker at deres verk skal være gjenstand for den typen oppmerksomhet utstillinger gir. Det får samlerne til å føle seg betydningsfulle, de opplever å bli invitert til spesielle arrangement i forbindelse med utstillingen, det sosiale og festene rundt samtidskunsten er en del av investeringsvilligheten. Muligens blir også verket avbildet eller skrevet om i bok eller publikasjon utgitt i forbindelse med utstillingen, noe som bidrar til å befeste verket i kunsthistorien. Dette ser de fleste samlere verdien i.

Fordi kunst kjøpes i mye større kvanta enn tidligere, har de færreste samlere hele sin samling fremme, deler av kunstsamlingen befinner seg på lager, eller deponert på museer verden over. Det å låne ut kunstverk medfører ikke alltid et savn for eier i hverdagen, ofte er situasjonen heller det motsatte; samlere ønsker å ha verk deponert i museer verden over fordi dette høyner kunstverkets verdi og deres kredibilitet som samlere.

Punktet Artist's Possession Article Eight om at kunstner kan kreve innlån av verk til utstillinger en gang i løpet av en fem års periode, men ikke utover en periode på 60 dager, vil kunne oppfattes som en svak innskrenkning over kjøpers frie disposisjonsrett over kunstverket han er eier av, men ikke nok til at det utgjør noen reell trussel for verkets salgbarhet. Det finnes ingen slik lovfestet innlånsrett i åvl., da åvl.§2 og §3 verner opphavsmannens ideelle rettigheter, men ikke gir rett til å kreve faktisk lån av verk. I dag er det gjerne galleriene som henvender seg til samlere på kunstners vegne for å låne verk til utstillinger. Dette fungerer i praksis da galleriene gjerne kjenner samlerne, men man har ingen garanti for å få låne i den grad Sieglauß ønsker å innføre.

Article Nine og Article Ten forbyr eier å ødelegge, forandre eller endre verket, og tar også for seg situasjoner hvor kunstverket skades og må repareres. Dette er en situasjon som er praktisk å sammenholde med åvl. som også inneholder regler om dette i åvl.§39b. Article Nine inneholder et vilkår om forsett, "...not intentionally destroy, damage, alter, modify or change..." , så får eier ved en ulykkeshendelse ødelagt et verk foreligger det ikke et kontraktsbrudd. At eier ikke gis rett til å disponere fritt over egen ting, innebærer selvfølgelig en innskrenking i eiendomsretten. At de fleste samlere ikke ønsker å ødelegge verket de har kjøpt er en annen sak. Er kunst i en slik særstilling at det trenger et slikt vern? Kunstverk regnes som en del av vår kulturarv, og eieren forvalter en kulturverdi. I tillegg er kunstverk enten unike eller finnes i et begrenset opplag, derfor kan både en endring eller ødeleggelse få fatale konsekvenser. Hensyn bak reglene i åvl. er at lovgiver kan stille krav til hvordan eier av et kunstverk utøver sin eiendomsrett, og at eiendomsretten må være i samsvar med både allmenne kulturinteresser og opphavsmannens interesser. Etter åvl.§39b har eier av kunstverk ikke rett til å endre verket, med mindre noe annet er fastsatt i avtale.

Dette innebærer ingen plikt til at eier skal oppbevare kunstverk forsvarlig, eller noe forbud mot at eier ødelegger kunstverket. Regelen i åvl.§49 pålegger en varslingsplikt til opphavsmann av kunstverk innen rimelig tid dersom et originaleksemplar må ødelegges, men kun når opphavsmann fremdeles lever og varselet ”kan skje uten særlig oppofrelse”. Denne lovbestemmelsen forbyr ikke direkte ødeleggelse av verk, men gir et signal om at lovgiver helst ikke ønsker at dette skal skje. Overtredelse av åvl.§49 er ikke straffbart, men kan medføre et økonomisk ansvar, se åvl.§55 1.ledd 2.pkt som krever at handlingen er forsettelig eller grovt uaktsom. Opphavsmannen står fritt til å utforme et kontraktsrettslig vern mot fremtidig ødeleggelse før et salg.

Article Ten i Sieglaubs kontrakt om at kunstner skal konsulteres før verk repareres eller restaureres er både praktisk og ønskelig, og faktisk også noe som samlere i betydelig grad benytter seg av, enten det er en kontraktsfestet plikt eller ikke.

Utstillingsvederlag skal i utgangspunktet deles ifølge Article Eleven, men kan strykes av partene. Punktet er ikke spesielt praktisk eller viktig da dette sjelden er noe som gis av gallerier per i dag, men i Sverige forsøkes det innført ved MU avtalen.<sup>36</sup>

Sieglaub ønsker at kunstneren fortsatt skal sitte på reproduksjonsretten til egne verk i kataloger og publikasjoner selv om de er solgt, men kunstneren kan ikke uten grunn nekte at verket avbildes i kataloger i forbindelse med utstillinger, jfr. Reproduction. Article Twelve. Igjen gir Sieglaub kunstneren mulighet til å være en aktiv part sett i forhold til at han ikke lenger eier verket, kunstner og kjøper blir aldri ferdig med hverandre når de velger å bruke ”The Artist’s Rights Transfer” men må fortsette å ha en relasjon. Dette bringer ikke nødvendigvis alltid bare godt med seg. Åvl.§23, §23a og §24 omhandler gjengivelse av kunstverk og fotografiske verk. Disse reglene er ulike Sieglaubs og er stort sett tenkt brukt på gjengivelser hvis formål er sitatliknende, åvl.§23. Norsk rett knytter ikke retten til vederlagsfri billedbruk direkte til verken eier eller opphavsmann slik Sieglaub ønsker å

---

<sup>36</sup> Se oppgavens kapittel 9 Tabeller og figurer punkt 9.3, samt drøftelse av MU-avtalen i kapittel 7 punkt 7.1.



gjøre. Istedenfor er kravet at for å ha rett til å avbilde et offentliggjort kunstverk må bruken *være i samsvar med god skikk* og ikke strekke seg lenger enn det *formålet betinger*, med visse unntak ifølge §23a 1.ledd 2.pkt. Gjengivelsen må også være i en kritisk eller vitenskapelig fremstilling, som ifølge forarbeidene er ment å omfatte kunstkritikk og kunsthistorie, men som i praksis har fått et videre innhold slik ordlyden tilsier. Det stilles ikke krav til kvalitet, det er hensikten med teksten som er det essensielle. Selve teksten er det viktigste, og det er et krav at billedgjengivelsen må være *i tilslutning til teksten*, det er således ment å være en illustrasjon av resonnementet i teksten. Fremstillinger av mer allmennopplysende karakter, eksempelvis populærvitenskap og populærkritikk rettet mot lesere uten dyptgående skolering omfattes ikke av åvl.§23a. Ifølge Rognstad er en av grunnene til at ikke kunstner er gitt retten til å råde over reproduksjonsretten til egne verk at lovgiver ikke ønsket at "...en kunstner som fryktet kunstkritikkens behandling av hennes verk, ikke måtte få anledning til å hindre utgivelse av kritikken ved å nekte samtykke til reproduksjon av verkene."<sup>37</sup> Ved dagshending har man rett til å benytte verk fritt så lenge hendelsen har tilknytning til verket som avbildes. Åvl.§24 gir nok den mest praktiske regel, i hvert fall for gallerier og auksjonshus, om at verk fritt kan avbildes i salgsoyemed.

At kunstner i sin levetid ikke kan fraskrive seg disse rettighetene, er formalisert i Article Thirteen, men finnes det mer utstrakte rettigheter for kunstner antas ikke denne kontrakten å sette noen begrensning. Også i åvl. finner vi visse rettigheter som er ufravikelige for opphavsmannen, se åvl.§3 jfr. §39 og §11 som i særlig grad er tenkt å ivareta opphavsmannen ideelle rettigheter.

Punktene Fourteen og Fifteen stadfester at kontrakten eller en notis som henviser til denne kontraktens eksistens permanent skal henge på verket, og at fremtidige kjøpere også bindes av avtalen. Fordi avtalen opprinnelig er inngått mellom selger og første kjøper kan man ikke binde fremtidige kjøpere fordi de ikke er part i den opprinnelige avtalen. Sieglau og Projansky var klar over dette problemet og forsøkte å utforme avtalen så den hadde mer

---

<sup>37</sup> Rognstad i samarbeid med Lassen, *Opphavsrett*. 2009, s.257-258.

preg av å være en leasingkontrakt enn en kjøpskontrakt, for med dette å kunne binde fremtidige kjøpere.

De fire siste punktene, Article Sixteen – Nineteen, forsøker å utvide kontraktens gyldighetsområde utover kunstner, kjøper og selger til at også arvinger, legatar, fullbyrder, administrator, eller andre som er tildelt eller har overtatt samlerens interesser er bundet av kontrakten i sin opprinnelige form. Fordi opphavsrettighetene er en slags formuesgoder kan rettighetene gå over til andre rettssubjekter på andre grunnlag enn ved avtale, men begrenset noe ideellrettslig. Punktene har form av kontraktsrettslige gyldighetsregler og søker både å regulere forholdet om kunstner dør, samt sette opp visse generelle skriftlighetskriterier som at begge parter må signere hvis kontrakten skal endres. Norsk lov har regler om rettighetsovergang både ved oppløsning av ekteskap se åvl.§50, kreditordekning i panteloven, samt når opphavsmannen dør se åvl.§39k. Det generelle utgangspunkt ifølge åvl.§39k 1.ledd jfr. A. kap I, II og III er at opphavsretten behandles som om den var en alminnelig formuesrett. Etter åvl.§39k 2.ledd har opphavsmannen videre rett til testamentariske disposisjoner, men vanlige testamentariske formkrav og arvefordelingskrav må overholdes. Er det flere arvinger kreves det samtykke for visse disposisjoner, åvl.§39k 3.ledd. De ideelle rettighetene opphavsmannen har etter åvl.§3 kan arvingene ikke fraskrive seg etter åvl.§3 3.ledd, men unntaksvis kan visse grupper arvinger reise påtale om krenkelser etter §3 og §11 2.ledd 2pkt., se åvl.§39k 4.ledd.

Sett under ett vil Sieglaubs og Projanskys kontraktsforslag i sin helhet ikke være mulig å innføre som standardkontrakt i kommersiell kunsthandel. Sieglaub sier selv at han ønsket å bedre kunstneres kontroll over egne verk etter salg, og at kunstnerne skal få utbytte av en verdistigning, men kontrakten hans blir altfor omfattende og komplisert til å kunne fungere som noe annet enn en teoretisk idé. Flere av verdiene Sieglaub vil sørge for at kunstneren har er motiver som ligger til grunn for vernereglene i opphavsretten. Selv om et kunstverk er solgt beholder kunstner alltid endel moralske og økonomiske rettigheter i forhold til verket. Åvl. ivaretar flere av rettighetene som The Artist's Rights Transfer søker å ivareta, spesielt Article Seven, Eight, Nine, Ten, Twelve, Thirteen, som regulerer kunstners

opphavsrett både i forbindelse med at verket ikke kan endres eller ødelegges, at kunstner skal konsulteres ved reparasjon, samt kopirett og opphavsrett. Dette vernet er bedre å ha i en spesiallov som åvl. enn at de tas inn i hver enkelt salgskontrakt slik som Sieglaub ønsket fordi salgskontrakten blir enklere og mer oversiktlig for kjøper. En for lang og utførlig kontrakt kan oppfattes unødig belastende.

En annen viktig grunn til at The Artist's Rights Transfer forble ubrukt er nok også at den ble initiert av to privatpersoner som ikke direkte var tilknyttet verken galleribransjen eller lovgivende myndigheter. De hadde ingen autoritet overfor galleristene, og kunstneren er nødt til å ha galleristen på sin side for å innføre bruken av standardkontrakten. Av erfaring vet man også at skal man pålegge noen plikter som involverer en økonomisk belastning er det best å ha dette lovfestet, fordi aktørene vil forsøke å unngå eller omgå disse reglene.

Realiteten er at Sieglauks og Projanskys forsøk på å styrke kunstnernes eierrett i egne verk stort sett gikk ganske upåaktet hen, samtidig som kunstmsetningen og antall aktører, dvs. både gallerier og samlere, fortsatte å øke. Det virker absolutt ikke hensiktsmessig eller realistisk å prøve og innføre denne kontrakten som standardkontrakt for kjøp og salg av samtidskunst i dag, samtidig er det behov for noen krav i tillegg til opphavsrettsvernet spesielt i form av visse minimumsvilkår ved kjøp / salg av kunst. Spørsmålet blir derfor hvordan dette behovet best løses? Om man burde overlate til bransjen selv (organisasjoner for kunstnere og gallerister) å utforme et regelsett, eller at man bestemmer seg for å lovfeste visse minimumskrav for hva salgskontrakter må inneholde, eventuelt et samarbeid mellom disse to. Selv om galleristene har erfaringen og best kjennskap til praksis er det lite sannsynlig at de på egen hånd kommer til å utforme ett sett med kontraktsvilkår. Sieglauks kontrakt regulerer også i hovedsak salg, og i liten grad forholdet mellom galleri og kunstner utover at gallerist blir pålagt endel plikter og oppgaver i forbindelse med kontrakten og i praksis blir den som skal sørge for at kontrakten benyttes ved salg.

## 4 Galleriers virksomhet

Kunstmarkedet har to essensielle sider, som er ulike men allikevel henger sammen; å stille ut kunstverk og å selge kunstverk. Gallerister leier et fast gallerilokale, eller eier, delvis for å tilfredsstille deres hovedformål som er å oppnå en profitt på salget av kunst, og delvis for deres andre formål som er å vise kunst til et publikum.

Grunnet utviklingen av investeringslyst og en stadig økende prisstigning på samtidskunst skjer i dag mange viktige førstegangskjøp og investeringer i kunst, både internasjonalt og i Norge, hos gallerier. Mye av hovedgrunnen til dette er at det er skapt et inntrykk av at det er her samlerne har størst sjanse til å oppdage fremtidens kunststjerner, og gjøre en investering som senere vil gi stor avkastning. Auksjonsmarkedet er et annenhåndsmarked, og kunsten som selges der har allerede vært gjenstand for denne første spekulasjon og forhåpentligvis steget i pris siden den ble omsatt første gang.

Ett viktig spørsmål som har konsekvenser for andre forhold i gallerivirksomheten, er å finne ut hvem som eier kunstverkene galleriet selger, og tidspunktet for når eiendomsretten går over fra kunstner til enten galleri eller kjøper? Jeg kommer til å diskutere enkelte praktiske situasjoner og rettsregler i forhold til dette.

### 4.1 Gallerivirksomhet

Rent juridisk hva slags type forhold kan man si at kunstner – galleri samarbeidet er? Et galleri kan selge kunst på to ulike måter, enten kan de selge kunst som tilhører opphavsmannen dvs. kunstneren, eller de kan selge verk som ikke lenger tilhører opphavsmannen. Får et galleri verk de kan tilby for salg i kommisjon fra et utenlandsk galleri vil det tilhøre kunstneren, hvis annet ikke fremgår. Kunst som ikke tilhører opphavsmannen kan eksempelvis være verk som et galleri selger på vegne av en samler eller verk de selv har kjøpt inn til et varelager og skal videreselge. Gitt denne oppgavens tema skal jeg drøfte juridiske problemer som kan oppstå når galleriet selger eller videreformidler verk som tilhører kunstneren.

#### 4.1.1 Kommisjonssalg eller formidlingssalg?

Velger partene (dvs. kunstner og galleri) å utforme en muntlig eller skriftlig avtale seg imellom reguleres avtaleforholdet av obligasjonsretten, som omhandler regler om avtalers innhold og rettsvirkninger.<sup>38</sup> Uten unntak opplyser galleriene at størsteparten av kunsten de selger tilhører de respektive kunstnerne, og at galleriene har muntlige avtaler med kunstnerne mht. hvem som har eiendomsretten til kunstverkene i galleriets varetekt. I utgangspunktet beholder kunstnerne eiendomsretten til egne verk inntil kjøper har betalt kjøpesummen i henhold til salgskontrakt. Kun to gallerier praktiserer skriftlighet i form av en egen formell og underskrevet avtale. Enkelte av de andre galleriene har en form for skriftlighet gjennom e-postkorrespondanse med kunstnerne om visse hovedtrekk som utgjør en slags rammeavtale for gallerienes representasjon av kunstneren, herunder spesifikke punkter de har diskutert og blitt enige om. Selv om en muntlig avtale er like bindende som en skriftlig, er det vanskeligere å etterprøve eksakt hva partene er blitt enige om hvis det oppstår tvist eller uenighet om tolkningen, og e-postkorrespondanse er ikke ideelt som avtaleform og aksept av vilkår. Om hvorfor muntlighet er så utbredt i norsk galleribransje uttaler Galleri E generelt at, ”Den historiske årsaken til at muntlighet er så utbredt tror jeg ligger i at de fleste kunstnere ikke er søkbare: Ved en konflikt vil det som regel være lite verdier (penger) å hente dersom man saksøker en kunstner. Man vil vel også ha vanskeligheter med å tvinge en uvillig kunstner til å levere sine beste arbeider til en utstilling dersom man har en alvorlig konflikt løpende og bare henviser til en skriftlig avtale. Samarbeidet er basert på frivillighet fra begge parter.”. Allikevel hersker det enighet på ett punkt blant de spurte galleri i bransjen; alle galleriene hevder at det er avtalt mellom dem og kunstner at det er kunstner som eier verkene galleriet tilbyr for salg. Når verket selges går eiendomsretten fra kunstner over til kjøper, og galleriet blir som hovedregel ikke eier av verkene hvis de ikke kjøper dem av kunstner slik andre kjøpere gjør. Galleriene vil derfor vanligvis ikke erverve eiendomsrett til verkene de tilbyr for salg selv om kunsten er i deres varetekt. Avtaler om at verkene galleriet tilbyr for salg tilhører kunstner har galleriene i hovedsak med norske samtidskunstnere og nålevende kunstnere, men enkelte

---

<sup>38</sup> Viggo Hagstrøm i samarbeid med Magnus Aarbakke, *Obligasjonsrett* s.25.

galleri praktiserer det også for utenlandske nålevende kunstnere som de samarbeider med. Et galleri opptrer derfor utad som selger av en vare som tilhører en annen. Dette er uvanlig i forhold til de fleste andre butikker, hvor hovedregelen er at butikken selger varer de selv har kjøpt inn og eier. Butikkene har gjerne også et varelager med innkjøpte produkter. Dette er stort sett annerledes med varene (kunsten) galleriene stiller ut og tilbyr for salg. Flertallet av galleriene har ikke noe eierforhold til kunsten de skal selge, eller som de lagrer. Galleriene har valgt ut kunstnere hvis kunst de finner det interessant å formidle og selge, men de kjøper ikke inn kunsten på forhånd, for så å selge den videre til samlere. Galleriene er mellommenn som oppretter kontakt mellom kunstner og samler, og både i kommisjonssalg og formidlingssalg går eiendomsretten fra kunstner direkte over til kjøper, mens galleriet får et honorar for sitt arbeide.

Med den forutsetningen at galleriene selger en vare som tilhører en annen, hvilken type salgsforhold kan gallerivirksomhet klassifiseres som? Det kan enten være et kommisjonsforhold eller formidlingssalg, fordi i begge tilfeller selger galleriet en vare som tilhører en annen. En viktig forskjell er at i kommisjonstilfelle inngås bindende salgssavtale mellom galleri og kjøper, og i formidlingssalg mellom kunstner og kjøper. Om galleriets drift kan karakteriseres som det ene eller det andre har i praksis kanskje størst betydning skattemessig, spesielt i forbindelse med mva, men vil nok sjelden utgjøre særlig forskjell for det underliggende kontraktsforholdet mellom kunstner og galleri, og i dette tilfelle overdragelsen av eiendomsrett.

Ett praktisk unntak fra hovedregelen om at kunstner eier verket frem til kjøper overtar eiendomsretten forekommer når et galleri kjøper et verk av kunstneren eller overtar kunstverk som betaling for kunstners gjeld til galleriet. Galleriet kan da enten bestemme seg for å selge verket ved en senere anledning, eller beholde det som inventar. Direktøren ved galleriet kan også kjøpe verk til egen privat kunstsamling.

Hvordan finner man ut om et galleri driver kommisjonssalg eller formidlingssalg, og hva er grensene mellom disse to salgformene? Hva innebærer de ulike formene for virksomhet?

En viktig forskjell finner vi på området for skatterett. Ved et kommisjonssalg må galleriet skatte av sin provisjonsandel men kan da trekke fra mva på innkjøp, mens ved et formidlingssalg er galleriets provisjon fritatt for mva ifølge mval. §3-7 (5) ”Formidling av kunstverk for opphavsmannen er unntatt fra loven.”.<sup>39</sup> Et galleri som driver formidlingssalg kan heller ikke trekke fra mva på andre driftskostnader. Alle de spurte galleriene opplyser at kunstnerne eier verkene de selger, men dette er ikke nok til å klassifisere forholdet som et formidlingssalg. Enkelte av galleriene omtaler sin gallerivirksomhet som et standard kommisjonsforhold, samtidig som de opplyser om at de ikke betaler mva, i hvert fall ikke på all sin omsetning. På direkte spørsmål presiserer Galleri L at de kun driver formidlingssalg, selger kunst på vegne av kunstneren og har valgt denne omsetningsformen med hensikt fordi den er fritatt mva. Dette har også Galleri J, I, N, K, M og O, og fritaket fra mva er mye av grunnen til at de klassifiserer sin gallerivirksomhet som formidlingssalg. Noen få andre galleri opplyser at deres virksomhet er kommisjonssalg, og de har valgt denne omsetningsformen for å kunne trekke fra mva. Enkelte galleri virker å ha et litt ubevisst forhold til hva omsetning av kunst via deres galleri kan klassifiseres som, enten kommisjon eller formidling, og vet ikke helt hva som skiller eller kjennetegner de to forholdene bortsett fra at det ene er fritatt mva og de handler slik deres regnskapsfører sier lønner seg. Noen av galleriene har bevisst opprettet en todelt selskapsstruktur i sin gallerivirksomhet, der det ene selskapet selger kunst per kommisjon og betaler mva, mens det andre driver formidlingssalg og ikke betaler mva. Mva omsetningen til disse galleriene virker mer som en kunsthandelsvirksomhet hvor galleriene selger kunst videre som ikke lenger tilhører opphavsmannen men som galleriet prøver å vider selge for tredjemenn. Har galleri kjøpt inn kunstverk til et varelager som de selger fra er det verken et kommisjonsforhold eller formidlingssalg, men egenhandel, hvilket også er belagt med mva. Gallerier som har en slik todelt selskapsstruktur har allikevel kun ett gallerilokale slik at det for kjøpere og besøkende vil fremstå som samme virksomhet enten galleriet selger verk per kommisjon eller formidler salg av verk. Galleriets todelte virksomhetsstruktur vil fremtre tydelig for kjøper, og vises i form av ulike selskapsnavn.

---

<sup>39</sup> Kunstneres andel fra salget er fritatt for mva i begge tilfelle, se mval. §3-7 (2) og (4).

Fakturaene fra kommisjonssalgsvirksomheten vil være med mva, mens salget som er formidlet skal inneholde solgt på vegne av kunstner og være uten mva. Om det er kommisjonssalgsvirksomhet eller formidlingssalgsvirksomhet varierer fra utstilling til utstilling. I denne oppgaven vil jeg ta for meg disse gallerienes formidlingssalgsvirksomhet da det er i disse tilfelle spesifikke kontrakter med kunstnere vil forekomme. Den umiddelbare ulempen når et galleri driver en todelt praksis er at man lett kan blande omsetningene fra de to virksomhetene sammen fordi de er så tett sammenvevd. Det krever nøyaktighet og et bevisst forhold fra galleriet til hva omsetningen fra hvert enkelt salg, prosjekt eller utstilling skal klassifiseres som, og galleriets regnskapsfører må føre to regnskap. Galleriet må ha ulike fakturaer for de ulike salg, og i kommisjonsvirksomheten må de legge til mva når de fakturerer kjøper, hvilket de ikke trenger å gjøre i formidlingssalgsvirksomheten. Galleri E sin hovedvirksomhet er formidlingssalg, men i visse tilfelle påtar de seg andre salgsoppdrag som da blir kommisjonsforhold. Andre av galleriene, eksempelvis galleri H, definerer hovedvirksomheten sin som kommisjon, men galleriet driver også en omsetningsmessig mindre formidlingssalgsvirksomhet.

Det er ikke avgjørende hva partene selv betegner galleridriften sin som, men om de oppfyller de juridiske kriterier for å drive formidlingssalg, eller om det allikevel er kommisjon? Et galleri selger en vare, kunst, og salg av varer er i utgangspunktet mva belagt hvis det ikke er fritatt spesielt, se mval. §1-3(2) b) og §3-1. Salg av kunst faller ikke innenfor noen av de lovfastsatte unntakene fra mva plikten, eksempelvis mval. §3-7, §3-12 eller §3-13. Partene kan avtale seg imellom om galleriet skal ha kunsten i kommisjon eller skal formidle salg av kunsten. Men partenens betegnelse, kommisjon- eller formidlingssalg, må overensstemme med de reelle forhold. Har galleri og kunstner ikke avtalt noe må man se på galleriets faktiske virksomhet og de reelle forhold for å finne ut hva slags virksomhet galleriet driver. Er det et kommisjonsforhold reguleres det av kommisjonsloven av 1916, jfr. kml §1. Denne lovens funksjon er å etablere visse lovfestede minimumskrav for en del situasjoner som oppstår i kommisjonsforhold. Etter kml. §4 defineres en kommisjonær som en som, "...har i oppdrag at selge eller kjøpe varer eller annet løsøre for en andens regning, men i eget navn.". I et kommisjonsforhold vil det som hovedregel være tre parter involvert,



galleristen som er selger og kommisjonær, kunstneren er eier og kommitent, og den tredje parten er kjøper. I et kommisjonssalg vil kjøpsavtalen være bindende mellom galleriet og kjøper. Konsekvensen av kml.§4 er at salg av kunst og inngåelse av avtale om salg skjer i galleriets navn fordi galleriet er kommisjonær. Men det er kommitenten (kunstner) og ikke kommisjonæren (galleriet) som får økonomisk gevinst eller tap som følge av de avtaler som inngås med kjøper. Galleriet, og ikke kunstneren, er ansvarlig for å oppfylle avtalen overfor kjøper, se kml.§56 1.ledd. Skulle det av forskjellige grunner oppstå tvist om salget vil denne tvisten i utgangspunktet være mellom selger og kjøper, ikke kunstner. Er gallerivirksomheten et kommisjonssalg vil kml. gi ett sett regler, der enkelte kan fravikes ved avtale mens noen regler er preceptoriske. Er virksomheten et formidlingssalg benyttes avtalelovens fullmaktsregler, og det er viktig at partene utformer en særskilt og klar avtale om fullmaktens innhold og grenser.

I et formidlingssalg er det også en trepartstruktur som i kommisjonsforhold, men kjøpsavtalen inngås mellom kunstner og kjøper fordi kunstner er selger av verket. Galleriet er ikke part i avtalen som ved kommisjonssalg, men opptrer som fullmektig. Har kjøper noen innsigelser i etterkant av avtaleinngåelse, eksempelvis mangler, heving ol. er det kunstner kjøper skal forholde seg til, ikke galleriet. I praksis vil de fleste galleri godta at kjøper kontakter dem ved innsigelser, mangler eller ønske om å bytte verk. Dette vil ikke et galleri som driver formidlingssalg være rettslig forpliktet til, men det er en service eller tjeneste de yter for å bevare og styrke firmaets rykte i markedet, samt beholde en god relasjon til sine kunder. Galleriet kjenner gjerne både kunstner og kjøper bedre enn kjøper kjenner kunstner. Dette er noen av grunnene til at et galleri også i formidlingssalg i visse tilfelle vil påta seg å rette opp kjøpers innsigelser, eller kontakte kunstneren å videreformidle innsigelsene kjøper har. Gjelder det større mangler ved verket er det naturlig at kunstner tar hånd om det og enten retter dette opp, eller tilbyr kjøper et annet verk. Kunstner er selger og har ansvaret for at verket holder en viss kvalitet. Ved små mangler opplyser noen galleri at de har bekostet teknisk konservator for å utbedre skaden, og at kunstner har godkjent dette. Dette var uavhengig av om de anså feilen for å være oppstått på kunstners side under utførelse av verket, eller om det var en skade som kunne

ha oppstått under transport til galleri eller under utstilling. Tvist i praksis kan ofte gjelde krav om erstatning på skade av verk, og hvem som har risikoen og ansvar for skaden.<sup>40</sup> Et galleris aktive rolle kan i visse tilfelle føre til at grensen mellom formidlingssalg og kommisjon kan virke uklar for kjøper.

Både ved kommisjon og formidlingssalg hender det at kjøper er representert av en mellommann som forhandler med galleriet i en innledende fase før bindende avtale om kjøp av kunstverk inngås, eksempelvis en kunstkonsulent. Kunstkonsulentens rolle vil stort sett være av rådgivende art og konsulenten vil være deltakende i selger og kjøpers innledende forhandlinger. Konsulentens bidrag dreier seg gjerne om forhandlings- og kjøpsstrategi, eksempelvis kunstfaglige råd, pris og valg av verk mm. Kunstkonsulenten vil normalt ikke være part i kjøpsavtalen eller hefte overfor galleriet for at kjøper oppfyller sine forpliktelser i henhold til faktura. Bindende kjøpsavtale vil være mellom selger, dvs. galleriet eller kunstner, og kjøper. Kunstkonsulenten vil sannsynligvis inngå en egen avtale med kjøper om honorar for sitt arbeide i kjøpsprosessen, men dette faller utenfor min oppgaves tema å behandle.

Ingen av galleriene har noen fastsatt tid for hvor lenge avtalene mellom dem og kunstner gjelder, men alle galleriene hevder at begge parter står fritt juridisk til å si opp når de måtte ønske. Galleri G hevder at, ”Avtalen inneholder ingen tidsbegrensning. Kunstnerne er i prinsippet fri til å avslutte samarbeidet når de måtte ønske. Juridisk frie, ja. Moralsk frie, nei.”. Andre av galleriene hevder at avtalen løper til en av partene ønsker å tre ut.

---

<sup>40</sup> Skade på verk oppstått mens verket enten er i galleriets varetekt eller ansvar, og avtaler om hvordan partene fordeler forsikringsansvar seg imellom er en praktisk viktig problemstilling som burde formaliseres skriftlig av partene i forkant av samarbeide, se kapittel 7 om forslag til hva som burde tas inn i standardavtaler.

#### 4.1.2 Formidlingssalg

Det finnes ingen nøyaktig definisjon av formidlingssalg eller mellommannsvirksomhet og heller ikke mval. sier mye om hva som kjennetegner et formidlingssalg. Vi kan utlede at det må foreligge et trepartsforhold, det kan avgrenses negativt mot kommisjon og fullmaktsreglene regulerer rettsforholdet.

Gir forarbeidene til den nye merverdiavgiftsloven av 2009 noe mer konkret informasjon om hva som kjennetegner salg ved mellommann? Forarbeidene sier følgende; “Unntaket gjelder også for omsetning ved mellommann i opphavsmannens navn, eksempelvis hvor et galleri selger kunstnerens maleri, jfr. §5 første ledd nr.1 bokstav a annet punktum. Det er bare vederlaget som mellommannen mottar for kunstverket på kunstnerens vegne som omfattes av unntaket. Den provisjonen en mellommann beregner seg overfor opphavsmannen må anses som et vederlag for en avgiftspliktig formidlingstjeneste. Imidlertid ga Finansdepartementet 1. februar 2002 i medhold av merverdiavgiftsloven §70 et unntak for galleriers provisjon ved formidling av kunstverk. Bakgrunnen for unntaket var usikkerheten i bransjen om hvordan regelverket på området skulle forstås og den varslede gjennomgangen av unntakene på kulturområdet.”.<sup>41</sup> Forarbeidene gjør derfor lite annet enn å stadfeste at gallerienes provisjon i formidlingstilfelle fremdeles er unntatt mva, men de har ikke drøftet mer utførlig hensyn bak unntaket, grensen mellom formidling og kommisjon eller retningslinjer for praksis.

Det finnes lite relevant rettspraksis om grensen mellom kommisjon og formidling som tar for seg salg av kunst, bortsett fra sak 5067 fra 2004 fra MVA-klagenemda, som nok har begrenset rettskildeverdi.<sup>42</sup> Avgjørelsen er avsagt før den nye mval. men grensen mellom kommisjonssalg og formidlingssalg i forhold til mva er ikke endret i den nye loven slik at dette anses ikke å være av betydning. Avgjørelsen er avsagt under dissens, men alle medlemmene kom frem til samme resultat, bare med ulik begrunnelse. Kort fortalt gjaldt

---

<sup>41</sup> NOU-2008-75. S.64.

<sup>42</sup> Se nærmere, 09.02.2004. KL 5067.

saken tvist om etterberegning av utgående avgift ved salg av kunstverk, og spørsmål om hvorvidt det forelå salg i kommisjon eller ikke. Klager, et galleri, inngikk avtale med X om utsmykking av dennes bygg, der klager skulle være totalleverandør av kunst til bygget. Innholdet i avtalen mellom galleriet og X var at galleriet hadde ansvar for å foreslå kunst, utstillingsplass og opphengingsmåte. Galleriet skulle være ansvarlig for innkjøp av kunsten og stå for all kommunikasjon med kunstnerne, men alle kunstverk skulle godkjennes av X, og kunstnerne skulle levere direkte til X. Galleriet inngikk etter dette skriftlig avtale med fem ulike kunstnere. Avtalen ble betegnet som en kommisjonsavtale. Det ble ikke inngått særskilt avtale med en kunstner da denne allerede hadde en generell representasjonsavtale med galleriet. Denne kunstneren, Y, utstedte senere en faktura til galleriet med teksten ”Videreformidlet kunst”. Galleriet fakturerte X for alle kunstverk i en stor samlet faktura uten mva, fordi galleriet mente forholdet var formidling av kunst. Men både i fakturaer og i korrespondanse mellom galleriet og X ble forholdet omtalt som et kommisjonsoppdrag. Galleriet i denne tvisten var både inkonsekvent og rotet med kommisjonsbegrepet i skriftlige avtaler, samtaler og korrespondanse. Selve saksforholdet i avgjørelsen omhandler et galleri som mottar et større utsmykkingsoppdrag, men avgjørelsen er allikevel relevant fordi den nettopp sier noe om gallerier, videresalg av kunst og grensen eller forskjellen mellom formidling og kommisjon.

Galleristen i klagesaken er ikke selv helt klar over rettsvirkningene og forskjellene mellom kommisjon og formidling av kunst, og på mange måter er en slik sammenblanding av disse to begrepene det jeg opplever at flere galleri i praksis har i forhold til egen virksomhet. Hva blir den praktiske konsekvensen av gallerienes mangel på kunnskap om de to virksomhetsmåter? De fleste galleri ønsker ikke å fakturere med mva, men tror at så lenge de selger verk av en kunstner som fremdeles lever plikter de ikke å betale mva. Flere tror at deres gallerivirksomhet er kommisjon, men at de allikevel ikke må betale mva så lenge kunstneren lever. Den oppfatningen noen gallerier har her er gal. Om kunstner lever eller ikke har ingen betydning for mva plikten, forskjellen ligger i om galleriets virksomhet er kommisjonssalg eller formidling av kunst. Kan gallerivirksomheten til de galleriene jeg har undersøkt i praksis anses som formidling av kunst ved mellommann, formidling, eller må

det etter grundigere undersøkelser allikevel sies å være et kommisjonsforhold? I avgjørelsen fra 2004 er alle medlemmene enige om at det er de reelle forhold som er avgjørende, og ikke hva de tre partene har valgt å kalle forholdet. I klagesaken uttaler nemndas formann Dons Heinfjell følgende; ”Saken volder tvil. Jeg kan ikke annet enn sukke over hvordan klager har rotet det til for seg gjennom uryddig papirarbeid.... Uavhengig av de formuleringer som benyttes i de kontrakter som så settes opp er kjernen i saken:

- Salget gjøres for kunstnerens regning.
- Honoraret til klager utgjør en prosentandel som er vanlig i bransjen.
- X er kjent med hvem som er kunstner og med prisen som skal betales for kunstverket.
- X er inneforstått med at en prosentandel av kjøpesummen går til klager.
- Jeg finner bevist at klager ikke skal ha ansvar for kunstverkets kvalitet eller for dets oppsetning iflg rammeavtalen.
- Det er klargjort at X AS er tiltenkt kunsten på det tidspunkt avtalene med kunstnerne nedfelles.

Under tvil finner jeg det sannsynliggjort at salgene reelt skjer fra kunstnerne direkte til X og at klager kun inntar en formidlerrolle som faller utenfor avgiftsområdet.”<sup>43</sup> To av medlemmene sluttet seg til dette og ga medhold til klager.

Dissenterende medlem Langballe kom og frem til at galleriets virksomhet måtte anses som formidlingssalg men med følgende begrunnelse; ”Salg fra nålevende kunstnere gjennom mellommann (gallerist) er uten MVA. Salg fra gallerist av nålevende kunstners verker er pliktig når galleristen er eier av verket. Klager har fått i oppdrag å formidle kunst til et nybygg. Galleriet kjøper ikke inn kunsten til et lager, men står som mellommann ved salget. Kommisjonssalg er mellommannssalg, idet kommisjonæren ikke er eier av varene. Jeg skjønner ikke det skillet som FSK og SKD gjør mellom mellommannssalg og kommisjonssalg. Begge deler er salg direkte fra produsent (kunstner) til sluttkjøper, hvor mellommannen (kommisjonæren) får en godtgjørelse for formidlingen. Om man derfor

---

<sup>43</sup> Ibid.

kaller dette kommisjon og ikke formidling, gjør etter min oppfatning ingen forskjell på realiteten. Klager er mellommann og salg av verk fra nålevende kunstnere ved mellommann er avgiftsfritt etter mval. §5, 1.ledd (ny mval. §3-7(5)).”<sup>44</sup> Siste medlem sluttet seg under tvil til Langballes syn. Selv om alle medlemmene kom frem til at det var formidlingssalg, er deres to ulike begrunnelser interessante. Flertallets begrunnelse legger opp til at man må foreta en helhetsvurdering i hvert enkelt tilfelle for å finne ut om galleriet driver formidlingssalg eller kommisjonssalg, og de legger særlig vekt på det at salget gjøres for kunstners regning direkte til kjøper. Men det virker som dissenterende medlem synes hele skillet mellom kommisjonssalg og mellommannssalg i disse tilfellene i forhold til mva er søkt, og at det avgjørende kun er at det forekommer salg fra nålevende kunstner til sluttkjøper, hvor galleriet agerer som mellommann og mottar en godtgjørelse for dette. Avgjørende virker også det forhold at kunstner har kunnskap om hvem som er kjøper ved formidlingssalg, mens selger ved kommisjonssalg ikke kan kreve å få kunnskap om hvem kjøper er. Langballes argumentasjon forholder seg direkte til en tolkning av ordlyden i den eldre mval. §5 1.ledd nr.1a hvor det er gjort unntak for omsetning fra opphavsmannen ved egen utnyttelse av opphavsrett til egne litterære og kunstneriske verk. Unntaket er utvidet til også å omfatte omsetning ved mellommann i opphavsmannens navn, jfr. 2.pkt. Han fokuserer på de to salgsmåtenes fellestrekk nemlig at begge er salg fra produsent, dvs. kunstner, til kjøper, og hvor det i begge tilfelle finnes en mellommann som får en godtgjørelse for denne formidlingen. Denne tolkning vil fremdeles være gyldig etter den nye mval. Lovgiver har ikke ønsket å innsnevre begrepet mellommann eller tilsiktet noen realitetsforskjell fra tidligere, ordlyden i den mval. §3-7(5) er helt lik den tidligere mval. §5 1.ledd nr.1a om mellommannssalg, og det er heller ingenting i forarbeidene som gir holdepunkter for at lovgiver har tilsiktet noen endring eller innsnevring av grensene for hva som anses som mellommannssalg. Det virker på meg som dissenterende medlem overser en vesentlig forskjell mellom kommisjonssalg og formidlingssalg, nemlig at i kommisjonssalg er galleriet part i avtalen noe de ikke er i formidlingssalg. Men om dissenterende medlems

---

<sup>44</sup> Ibid.

tolkning er den rette eller vil følges opp av etterfølgende avgjørelser eller rettspraksis finnes det ingen konkrete holdepunkter for.

Selv mener jeg at dissenterende medlems tolkning, som i realiteten innebærer at galleriers salg av verk fra nålevende kunstner vil være fritatt for mva uansett om det er kommisjons- eller formidlingssalg, nok vil overenstemme med hvordan enkelte gallerier ser på sin virksomhet og derfor en del galleriers faktiske praksis. Men denne tolkningen finnes det ikke holdepunkter for i loven, samtidig ignorerer tolkningen også de faktiske forskjellene mellom kommisjonssalg og formidlingssalg. Uten endringer i loven finner jeg det vanskelig å fullt ut støtte Langballes tolkning.

Ved både formidlingssalg og ved kommisjonssalg gjelder avtl., godtroervervsloven (ekstl.) og kjøpsloven (kjl.), og selger har tilbakeholdsrett inntil kjøper har betalt. Dette gjelder uavhengig av om galleriet har videreformidlet pengene for verket videre til kunstner.

I praksis varierer det mht. når gallerier betaler kunstneren pengene de har mottatt for salg av verk. Ingen av galleriene har spesifikke avtaler med kunstnerne som setter en fastsatt tidsfrist. Som hovedregel betaler ingen av galleriene kunstneren hans tilgodehavende fra salget før galleriet selv har mottatt penger fra kjøper på sin konto. Men de spurte galleriene opplyser at de i visse sjeldne tilfelle har betalt kunstner før de selv har mottatt betaling av kjøper, fordi kunstner har vært i pengene, og galleriene kjenner kjøper godt fra tidligere forretninger og vet kjøper er en sikker og pålitelig betaler. Det finnes derfor ingen utbredt bransjepraksis der kunstner får pengene fra salget før galleriet mottar dem. Alle galleriene praktiserer at kunstner mottar betaling etter at galleriet har mottatt betaling. Hvor lenge etterpå varierer fra galleri til galleri, og er til tider også uklart avtalt. De fleste galleri har ikke satt noen eksakt tidsfrist. Galleri G og J betaler kunstnerne med det samme de har mottatt betaling fra kjøper, helst samme dag som galleriet får pengene på sin konto, og er veldig nøye med ikke å opparbeide seg noe etterslep av gjeld til kunstnerne. De andre galleriene har ingen fast praksis for dette men opplyser at; ”det varierer når kunstneren får betalt”, ”forsøker å gjøre det innen 30 dager”, ”innen en måned etter mottatt betaling” ol.

Har kjøper betalt kjøpesummen kan galleriet ikke holde tilbake verket etter kjl.§10. Kjøper kan kreve verket overlevert, på tross av at kunstner ikke har mottatt sin del av kjøpesummen. Den underliggende avtalen mellom kunstner og galleri om tidspunktet for når galleriet er pliktig til å utbetale kunstner etter mottatt betaling fra kjøper, og hvordan galleriet skal betale kunstner etter mottatt betaling er ikke en avtale kjøper er part i. Kjøper har ikke noe ansvar for galleriets manglende oppfyllelse av avtalen overfor kunstner.

En annen situasjon kan være at galleriet har overlevert verket til kjøper uten å ha fått betaling først. Da har kunstner et krav mot kjøper på oppfyllelse av kjøpesummen, se kjl.§51, fordi avtalen i realiteten er inngått mellom kunstner og kjøper, men kunstner vil også få et pengekrav mot galleriet for brudd på avtale mellom kunstner og galleri om utlevering av verk før betaling er mottatt. Kunstner kan i slike tilfelle risikere å miste eiendomsretten til sitt eget verk uten å ha mottatt betaling, og kun sitte igjen med et pengekrav mot både kjøper og galleriet.

#### 4.1.2.1 I hvilken grad må et galleri synliggjøre formidlingssalg?

Hvordan synliggjør de enkelte galleri overfor kjøper at de driver formidlingssalg slik at kjøper vet han inngår kjøpsavtale med kunstner og ikke galleriet? Vil enkelte av gallerienes virksomhet juridisk allikevel være kommisjonssalg? Formidlingssalg vil være basert på fullmakt. Denne fullmakt må tilkjennevis, ellers er galleriet personlig bundet.

Galleri L og E sier at de skriver spesifikt i sine fakturaer at verket er solgt på vegne av kunstner, og at de har muntlige avtaler med kunstnerne om at kunstnerne eier verkene frem til eiendomsretten går over på kjøper. Galleriene inkluderer heller ikke mva i sine faktura. Begge disse galleriene får en på forhånd avtalt og fastsatt provisjon for salget, Galleri E sin provisjon er 50%, mens Galleri L sin provisjon varierer fra 25-50% fordi de har individuelle provisjonsavtaler med kunstnerne. Selv om de fleste av de andre galleriene sier at verkene de selger tilhører kunstnerne, gjennomfører de ikke en så konsekvent praksis eller bruker ordlyden ”solgt på vegne av kunstner” eksplisitt i sine fakturaer, men deres fakturaer inneholder spesifikke detaljer om opphavsmannen til verket, eksempelvis



kunstners navn, adresse, verksdetaljer og 5%, men ikke mva. Fakturaene inneholder også gallerienes navn, betalingsinformasjon og kontodetaljer fordi galleriene mottar betalingen, før de, etter å ha trukket fra sin provisjonsandel videreformidler pengene til kunstner. At fakturaene ikke inneholder tillegg for mva tyder på at galleriene ser på salgene de gjennomfører som formidlingssalg, og det er et signal til kjøper om at avtaleparten (selger) er kunstner. På bakgrunn av klagesaken jeg drøftet tidligere og de hensyn som vektlegges der, kan jeg ikke se at gallerienes forskjell i fakturapraksis hva gjelder ordlyd og tydelighet umiddelbart fører til at deres salg må anses som kommisjonssalg og ikke formidling. Men det anbefales at galleriene tydelig skriver at verket selges på vegne av kunstner i sine fakturaer, slik at det klart fremkommer for kjøper, eller andre, at det er kunstner som er selger og avtalepart. Overfor kjøper må galleriet tilkjenne sin fullmakt til å selge verk på vegne av kunstner, ellers blir galleriet personlig bundet. Et annet forhold som taler for at det er formidlingssalg er at galleriene konsekvent informerer kunstner om hvem som er kjøper av verkene. Ett av mine spørsmål til galleriene gjaldt hvem som har risikoen for tap dersom kjøper ombestemmer seg og hever uten gyldig hevingsgrunn etter gyldig inngått avtale. Alle galleriene opplyser at kunstner da ikke får noen penger fra det salget, hvilket taler for at galleriene anser at det er kunstner som er selger av verket og derfor må bære tapet. At galleriet ikke plikter å betale kunstneren dennes andel av salget når det heves, selv om gyldig avtale var inngått, er ikke spesielt for formidling. Det vil gjelde også i kommisjonssalg. Et galleri ønsker sjelden å tvinge en hevet avtale gjennom, og i formidlingssalg er de heller ikke part i avtalen slik at de ikke har noe rettslig ansvar for dette, eller for å oppfylle overfor kunstner når avtalen heves. I praksis prøver heller galleriet å finne en annen kjøper til verket for å inngå en ny avtale på kunstners vegne. De galleriene som hevder at virksomheten deres er formidlingssalg sier alle at de ikke har noe særlig kunstinventar som galleriet eier. Det inventaret galleriene lagrer for salg tilhører kunstnerne. Et problem er enkelte av gallerienes mangel på konsekvens og todelte praksis, eksempelvis hevder Galleri E at ”I all hovedsak formidler vi verk som tilhører kunstnerne. Vi driver noe kunsthandel i tillegg (for klienter), men har selv lite eller intet inventar. Vi har ingen utførlig kommisjonsavtale i tillegg til hovedavtalen. Det oppleves som unødvendig. Dersom vi formidler verk gjennom tredjepart lages det kommisjonsavtaler

med denne.”. I de tilfelle Galleri E selger verk på vegne av tredjepart bedriver de kommisjonssalg og plikter da egentlig å fakturere med mva.

Det er ikke uvanlig at gallerier, eller eiere av gallerier, har egne kunstsamlinger som de oppbevarer i galleriets lokaler eller lager. Kan dette få noen praktisk konsekvens for galleriet og de kunstnere galleriet representerer? Et eksempel på dette er Galleri O, ett av galleriene i undersøkelsen som også betaler enkelte av produksjonsutgiftene for sine kunstnere, ”Det finnes ikke noe skriftlig i galleriet som tilsier at galleriet eier rammene, og kunstneren eier verkene i rammene når de står lagret på galleriet. Man må da lete seg frem til dette i galleriets betalte fakturaer. Jeg har også en egen privat kunstsamling i galleriet, og den står blandet med de verkene galleriet har til salgs. Jeg vet selv hvilke verk som er mine, men ellers er det ingenting som viser forskjell. Galleriet har laget en egen liste for hver kunstner som de formidler verk til salgs av, men jeg er usikker på om den omfatter alle verk. Har ingen egen database.”. Dette er dessverre et eksempel på vanlig praksis i galleribransjen. Galleri L eier også verk av kunstnere som de videreformidler salg av, men her er det lettere å finne frem til hvilke verk galleriet eier og hvilke kunstnerne eier; ”Ofte finansierer galleriet produksjon av verk i kunstnerens navn, men ikke alltid. Det tilbakebetales etter hvert som verkene selges, eller etter endt utstilling hvis man ønsker det ved at galleriet kjøper ut kunstverk som dekker forskutteringen. Produksjonskostnadene identifiseres og anføres i vårt verksregister. Verkene tilhører kunstner og er i kommisjon hos oss. I noen tilfeller, for å even out feks produksjonskostnader i forbindelse med en utstilling, kjøper vi ut verk.”. På spørsmål om hvor det fremgår at de formidler verk svarer Galleri L at, ”Det står på fakturaer – solgt på vegne av kunstner. Og i verksregister, der noterer vi verk vi har kjøpt av kunstner. Der det ikke er fylt ut innkjøpspris, tilhører verket kunstner...”. Galleri L bruker både kommisjon og formidling som betegnelse på egen virksomhet, men når jeg ber galleriet presisere hevder de at de driver formidlingssalg.

#### 4.1.3 Kommisjonssalg

Galleri A er det eneste galleriet som uttrykkelig sier at de driver kommisjonssalg av kunst, og har muntlige avtaler med sine kunstnere om dette. Galleri H, har en todelt virksomhet;

en med mva pliktig kommisjonssalg og en som driver formidlingssalg fritatt fra mva. Galleri Hs regnskapsfører må av denne grunn føre to regnskap for galleriets omsetning.

I praksis opplevde jeg at flere av de andre galleriene betegner det som kommisjon når de skal selge ett verk som tilhører galleriets inventar. Denne oppfatningen fra gallerienes side er ikke helt riktig, fordi salg fra eget inventar ikke vil være kommisjon men egenhandel.

Vil et norsk galleri selge og vise verk av en kunstner som allerede er representert av et utenlandsk galleri, må de to galleriene inngå særskilt avtale. En slik avtale går gjerne ut på at det norske galleriet må dele sin provisjonskostnad etter en fastsatt brøk med det andre galleriet. Anser de norske galleriene det fremdeles for formidlingssalg dersom de selger disse verkene? Avtalen med det utenlandske galleriet kalles ”Consignment deal”, og kunst som selges gjennom galleri i utlandet betegnes gjerne som å være i kommisjon. Dette kan forvirre litt i forhold til norsk lovs skille mellom kommisjonssalg og formidlingssalg for i praksis blir virksomheten norske og utenlandske gallerier driver ganske lik. De norske galleriene selger også i disse tilfellene verk på vegne av kunstneren, og salgene av verkene som innbefattes i ”Consignment dealen” er derfor formidlingssalg. Det utenlandske galleriet som representerer kunstneren og driver kommisjonssalg har ikke noen eiendomsrett til kunstverkene, og hvordan de velger å inngå avtaler med sine kjøpere i utlandet vil ikke ha noen betydning for et norsk galleri som ønsker å sette solgt på vegne av kunstner på sine faktura eller betegne sitt salg som formidlingssalg.

Ved import av verk til eget land må utenlandske kjøpere betale mva på verk de har kjøpt fra et norsk galleri som driver formidlingssalg, fordi utenlandske lover som hovedregel har mva på import av kunst.

I de tilfelle galleri A ikke skriftlig eller muntlig har avtalt annet gir kml. ett sett regler med plikter for partene (selger, kunstner og kjøper), samt setter visse retningslinjer for løsning av mulige fremtidige tvister. Men kml. skiller ikke mellom ulike typer varer som selges via kommisjon og er følgelig ikke like egnet for salg av kunst via galleri i alle situasjoner,

loven er gammel og har meget generelle regler og oppsett. Et annet problem er at kunstnere ofte har mye mindre forretningserfaring enn andre som er involvert i kommisjonssalg. Kunstnerne er også ofte den svakere part i forhandlingen med et galleri.

Selv om galleri A sier spesifikt at deres galleridrift kan klassifiseres som kommisjonssalg av kunst har de ikke utarbeidet en skriftlig avtale mht. eiendomsrett som fraviker kml.. De har i hovedsak muntlige avtaler, der enkelte punkt i avtalen er like for alle galleriets kunstnere mens andre forhold er individuelle. På visse punkt er avtalene mer udefinert, noe er på e-postkorrespondanse, og visse forhold har partene ikke drøftet i det hele tatt. Derfor vil kml. supplere avtalen i de situasjoner hvor partene ikke har avtalt alternative løsninger.

Alle galleriene i undersøkelsen fastholder at de anser kunstnerne som eiere av kunstverkene de har i forvaring for salg. Galleriet har derfor tilsynelatende ikke inngått avtaler som fraviker kml. mht. til overgangen av eiendomsrett fra selger til kjøper, og vi må se på kml. for å finne svar på spørsmålet om når eiendomsretten på kunstverket går over fra kunstner til kjøper, eller annen part? Ifølge kml.§4 kan gallerivirksomheten og galleristen sees på som en kommisjonær som selger kunst for ”en annens regning, men i eget navn”.

Utgangspunktet og hovedregelen etter kml.§53 er at ”Gods, som er overgitt kommissionæren til salg, vedblir at være kommitentens eiendom, indtil eiendomsretten er gaat over til tredjemand, eller til kommissionæren, hvis denne selv træder ind som kjøper.” Av dette forstår vi at kunstverkene fremdeles eies av kunstneren når de leveres inn til galleriet for utstilling, og forvaring enten i galleriets lokaler eller på galleriets lager og potensielt fremtidig salg. Galleriet kan bli eier ved å inngå en gyldig bindende kjøpsavtale for ett eller flere verk fremfor å selge det til en utenforstående kjøper, se kml.§40 og §41 om galleristens rett til selvinntrede. I visse tilfelle kan galleriet også ha panterett i kunstnerens verk, se kml.§31-39. Men som hovedregel skal galleriet inngå en bindende avtale med kjøper på kunstnerens vegne. Det vil derfor i all hovedsak også for kommisjonssalg være avtl., ekstl. og kjøpslovens regler som regulerer forholdet, og som benyttes for å fastsette tidspunktet for når eiendomsretten ved salg av kunstverk går over fra kunstner til kjøper.

#### 4.1.4 Kort om fordeler ved formidlingssalg og kommisjonssalg

Et nystartet galleri som har hatt store kapitalmessige investeringer vil kunne ha en fordel ved å klassifisere sin virksomhet som kommisjonssalg slik at de både fakturerer med mva og trekker fra mva på sine utgifter. Men dette vil gjelde de færreste tilfelle. Kjøpere er gjerne lite villige til å betale ekstra avgifter (mva) på toppen av kjøpesummen for et kunstverk, noe som kan gjøre enkelte salg vanskeligere for galleriet. I kommisjonssalg påtar galleriet seg også et større rettslig ansvar overfor kjøper.

Verken i kommisjons- eller formidlingssalg trengs det stor kapitalinnsats fra galleriets side. Mindre av galleriets kapital blir bundet opp i innkjøp av inventar, istedenfor at galleriet må bruke mye egenkapital på å kjøpe inn kunst, enten fra kunstnere, samlere eller fra auksjoner, som de så forsøker å videreselge til andre. At galleriet har mindre kapitalmessig investering kommer kunstneren til gode i den form at galleriet lettere kan påta seg risikoen ved å arrangere enkelte utstillinger de vet ikke kommer til å være salgsinnbringende, men allikevel gjør det for å vise unike kunstverk som det er usikkert om det ennå finnes et marked for, og fordi de har tro på kunstnerens fremtidige karriere. Galleriet kan også arrangere flere utstillinger med lovende unge kunstnere for publikum uten at dette krever noen stor finansiell investering fra galleriets side, eller at galleriet risikerer å sitte igjen med et stort varelager kunst som de eier men ikke får solgt. Kunsten eies av kunstnerne og returneres til disse som avtalt mellom partene. Gallerier som selger enten via kommisjons- og formidlingssalg kan derfor ha mye kunst til salgs, kan hyppig skifte utstillinger om de ønsker det hvilket øker salgspotensialet, samt bruke likvid kapital til utgifter som knytter seg til galleridriften. Selv om begge salgsvirksomhetene minsker galleriets finansielle risiko, er galleriet selvfølgelig avhengig av salg av kunstverk for å kunne drive et lønnsomt galleri. I praksis velger enkelte galleri å involvere seg i kunstnernes produksjon ved å betale alt eller deler av produksjonskostnadene, men allikevel vil produksjonskostnadene utgjøre en langt mindre sum enn om galleriet måtte bruke egenkapital til å foreta innkjøp av verk til eget varelager for videresalg.<sup>45</sup> Et

---

<sup>45</sup> Se også punkt 4.1.2.1 om grensene for formidlingssalg.

samarbeidsforhold om produksjonskostnader krever seriøs binding og deltakelse fra begge parter, finansiell orden på utlagte kostnader og inntekter i form av salg, samt at partene har tenkt gjennom hvordan de vil løse situasjonen for verk som etter en stund forblir usolgt, spesielt dersom en av partene får dårlig økonomi. Dette var endel av problemet i tvisten mellom tidligere Galleri Wang og tre av kunstnerne galleriet representerte. Tvisten gjaldt gjeld i forbindelse med galleriets utlegg for produksjonskostnader og midlertidig forføyning i de tre kunstnernes verk i forbindelse med galleriets nedleggelse og betalingsvansker.<sup>46</sup>

Kunstnere som velger å selge sine verk enten i kommisjons- eller formidlingssalg gir fra seg noe av kontrollen over verkene, eksempelvis måten de promoterer på, at galleriet tar vare på verket og lagrer det forsvarlig, og hvordan kunsten stilles ut i galleriet eller på messer. Kunstnerne må derfor akseptere at galleriet krever en prosentandel ved salg, slik at kunstnerens totale utbytte blir mindre enn ved et salg direkte fra atelieret. Det er viktig at begge partene nøye evaluerer hverandre før de inngår eventuelle avtaler, fordi de blir gjensidig avhengige av hverandre og må kunne stole på den andres profesjonalitet, seriøsitet og integritet. Jeg vil oppfordre begge parter til å finne ut så mye som mulig om hverandre på forhånd. Har partene inngått en avtale om kommisjons- eller formidlingssalg er det viktig at begge arbeider for å styrke sitt profesjonelle samarbeid, at deres kommunikasjon er åpen og at mest mulig avtales klart på forhånd.

For de fleste galleri er det antakelig mer fordelaktig at virksomheten klassifiseres som formidlingssalg og ikke kommisjonssalg fordi galleriet da slipper mva og kan føre et enklere regnskap. I formidlingssalg blir heller ikke galleriet part i salgsavtalen med kjøper. Bortsett fra dette er de to måtene å drive virksomhet på ganske like.

---

<sup>46</sup> Rettslige konsekvenser og spørsmål omkring denne dommen drøftes nærmere i oppgavens kapittel 6.

## 4.2 Mellommannens rett og fullmaktens grenser

I både kommisjonssalg og formidlingssalg kan i hvert fall to praktiske problemer oppstå. Den ene typen problem vil være i forholdet mellom kunstner og galleri, og den andre i forholdet mellom selger og kjøper. Spørsmålene i disse tilfelle er; *hvem* som er bundet, og *om* og *hvordan* en part er bundet av avtalen? I tillegg til spesiallovgivning er det kjøpsretten og avtalerettens regler om mellommenn som benyttes. Både i kommisjonssalg og formidlingssalg opptrer galleriet som mellommann, dvs. kunstneren bruker en annen som representant i et avtaleforhold. En mellommanns funksjoner er ikke gitt og kan variere, men vil ofte være å "...kontrahere for en annen, å formidle avsetningen av en annens varer, tjenester mv eller å motta disposisjoner på vegne av en annen." <sup>47</sup>

### 4.2.1 Galleriet betaler ikke kunstner andel av salg

Det er ingen selvfølge at en mellommann har rett til å slutte avtaler på hovedmannens vegne, men i kommisjonstilfelle er det klart at mellommannen også har rett til å inngå avtaler på hovedmannens vegne. Salg er hovedformålet i et kommisjonsforhold, og mellommannen er part i avtalen med kjøper. Situasjonen er litt annerledes ved formidlingssalg. Her er avtalepartene selger og kjøper, mellommann er ikke avtalepart. Men mellommann vil kunne ha rett til å slutte avtaler på selgers vegne ifølge fullmakt. Etter avtl. fullmaktsregler vil et galleri ikke uten særskilt fullmakt kunne binde hovedmannen ved avtale. Alle de galleri jeg var i kontakt med hadde muntlig avtale med kunstnerne om at de skulle formidle salg av kunstneres verk, og innen visse fastsatte rammer kunne galleriet inngå bindende avtaler som forpliktet kunstnerne.

Fordi slik fullmakt er såpass utbredt i bransjen er det mulig at et galleri, basert på bransjepraksis og hva som er vanlig, generelt vil måtte sies å ha rett til å inngå avtaler på kunstners vegne, selv om partene ikke eksplisitt har avtalt dette. Et galleri vil helt typisk være et eksempel på en mellommann som er tilsiktet å kunne kontrahere for kunstneren.

---

<sup>47</sup> Woxholth 2009 s. 237.

Viktige spørsmål å diskutere både i forhold til kommisjon og formidling er; hvordan og i hvilket omfang kan mellommannen (galleriet) forplikte hovedmannen (kunstneren), og for tredjemann(kjøper) blir spørsmålet hvordan og i hvilket omfang kan han bygge sin rett på mellommannens handlinger? I forhold til de involverte tre parter skiller Woxholth i boken *Avtalerett* mellom fullmakters ytre og indre forhold.<sup>48</sup> I kommisjonstilfelle sikter man til relasjonene mellom kommitenten (galleri) og tredjemann (kjøper) og grensene for fullmakten, det ytre forhold. Det indre forhold er relasjonene mellom hovedmannen (kunstner / kommisjonær) og den som handler på hans vegne (galleri / fullmektig / kommitent).

Et rettslig problem kan eksempelvis være at galleriet har mottatt betaling men ennå ikke betalt kunstner dennes andel av salget. Er kunstner da bundet av avtalen og oppfyllelsen til kjøper? I en slik situasjon vil en kjøper som har betalt faktura til galleriet, og derfor har oppfylt sine forpliktelser etter kjøpskontrakten, kunne erverve eiendomsrett til verket. Kunstner mister da sin eiendomsrett til verket og har isteden kun et pengekrav mot galleriet. Er det et kommisjonsforhold mellom kunstner og galleri gjelder kml. sine regler om dette dersom annet ikke er avtalt. Etter kml.§13, har kunstner i kommisjonssalg ikke et krav mot godtroende kjøper fordi salgsavtalen er inngått mellom galleri og kjøper, kml. §4, se også ekstl.§1 fordi galleriet har kunsten i sin besittelse. Tidspunktet for når kjøper må være i god tro avviker noe mellom kml. og ekstl., og etter kml.§54 og 55 er det tilstrekkelig at kjøper er i god tro når avtalen ble inngått, mens ekstl.§1 krever god tro ved ”overlevering”. En kjøper som har betalt verket og har oppfylt sine forpliktelser etter kjøpsavtalen, vil kunne kreve verket overlevert, eller utlevert, fra galleriet uten at kunstner kan motsette seg dette, kjl.§23.

Vil løsningen bli den samme i formidlingssalg som i kommisjonstilfelle? Vi må da finne ut hva som er avtalt mellom kunstner og galleriet som handler på kunstnerens vegne. Bortsett fra avtl. fullmaktsregler finnes det ingen spesiallov for disse tilfelle. Det er ikke mulig å

---

<sup>48</sup> Ibid s.238.



foreta en uttømmende oppregning av fullmakter, men i praksis vil ofte toleransefullmakt og kombinasjonsfullmakt supplere lovens regler om fullmakt. På tross av ulikheter har kombinasjonsfullmakter det til felles at ulike forhold virker sammen og gir tredjemann begrunnede forventninger om at han har handlet med en person med fullmakt.<sup>49</sup>

Galleriet anses som en fullmektig med de grenser den konkrete fullmakten setter. Hos alle de spurte galleri har partene avtalt, enten skriftlig, muntlig eller som følge av konkluderende adferd, at galleriet har rett til å motta betaling på kunstners vegne. Allikevel kan kunstner bli bundet av galleriets avtaler selv om galleriet handler utenfor fullmaktens rett fordi galleriet er legitimert, på tross av avtl.§10 1.ledd om at fullmaktsgiveren ikke blir bundet hvis fullmektigen går utover sin fullmakt.

Har kunstner kunnskap om at galleriet har handlet utenfor sin fullmakt men allikevel ikke foretatt seg noe, kan kunstners mangel på reklamasjon føre til at kunstner blir bundet av avtalen fordi det må anses som en etterfølgende godkjennelse av avtalen. Fører kunstners passivitet til at han er bundet av avtalen, kan kunstner rette et pengekrav mot galleriet for å få oppfylt sin andel av salget slik det gjøres ved salg som er innenfor fullmakten.

Man må tolke fullmaktens grenser og benytte avtalelovens regler, se spesielt avtl.§10 og §11, og supplere med reglene for kombinasjonsfullmakt. Et galleri som ikke betaler kunstners andel av salg vil ha opptrådt i strid med forskrifter gitt av fullmaktsgiver. Men er kjøper i god tro, har oppfylt sine forpliktelser etter kjøpsavtalen og betalt kjøpesummen til galleriets konto, vil kunstner ikke kunne kreve at kjøper må oppfylle hans andel på nytt. Avtalen med kjøper ligger innenfor grensene til galleriets fullmakt, og kjøper oppnår eiendomsretten til verket. Forhold som kan bringe kjøper i ond tro vil eksempelvis være at han har kunnskap om at galleriet er kjent for ikke å betale sine kunstnere deres andel fra gjennomførte salg, eller at galleriet har store likviditetsproblemer eller står overfor konkurs.

---

<sup>49</sup> Woxholth 2009 s. 244 og 249.

Fordi galleriene besitter kunstners verk vil det i tillegg til partenes avtalte fullmakt kunne oppstå en kombinasjonsfullmakt. Har kunstner ikke gjort noen innsigelser gjeldende mot formidlingssalgssavtalen og kjøper har oppfylt sin forpliktelse og i god tro har innbetalt til galleriet, kan kunstner ikke rette noe krav mot godtroende kjøper å kreve at kjøper oppfyller kunstners andel av salget direkte til kunstner.<sup>50</sup> Alle galleriene jeg har vært i kontakt med skriver på sine faktura til kjøper at oppfyllelse skal skje til galleriets konto. Kjøper som har oppfylt til galleri vil erverve eiendomsrett til verket, og kan kreve verket overlevert. Her vil galleriets besittelse av verket gi godtroende kjøper en forventning om at han har handlet med en person med fullmakt. Forventningene vil i disse tilfelle være fremkalt av den påståtte fullmaktsgiveren, dvs. kunstner, slik at bindingen skjer som en sanksjon mot denne adferden. Måten kunstner og galleri samarbeider på gir omverden et inntrykk av at det foreligger et fullmaktsforhold.

#### 4.2.2 Prisfastsettelse og betalingsbetingelser

Alle galleriene avtaler eksplisitt med kunstner og blir enige om prisen på verket før galleriet gjennomfører eventuelle salg, men praksis varierer mht. hvordan denne avtalen kommer til uttrykk. Et galleri har derfor fullmakt til å enten selge via kommisjon eller formidle salg av kunstverk til en på forhånd fastsatt pris, eventuelt med en nedre grense for rabatt. I tillegg til salgsprisen avtaler de fleste galleriene eksplisitt hvor stor rabatt galleriet kan gi kjøper uten å snakke med kunstner, eller uten å måtte trekke rabatten fra egen provisjonsfortjeneste. På tross av dette vil det i praksis kunne være tilfelle hvor kjøper i god tro kan erverve eiendomsretten til et kunstverk som galleriet selger til lavere pris enn avtalt, eller under tillatt rabattgrense? Alle galleriene som svarte på mine spørsmål har en muntlig avtale med kunstneren om prisen på verk, og alle galleriene har på forhånd, dvs. før verkene tilbys for salg, kommet frem til enighet med kunstneren om prisen på verkene. Ingen av galleriene opererer med en fullstendig oversiktlig og oppdatert liste over verk galleriet kan tilby for salg som inneholder ulike verksdetaljer, pris, og som underskrives i to eksemplarer av begge parter. Av de spurte galleri er det galleriet som i hovedsak

---

<sup>50</sup> Supplert av ekstl.§1.

fastsetter salgsprisen på kunstverket. Galleriets direktør eller andre ansatte vurderer verkene på bakgrunn av materialer, størrelse, edisjoner, hvor sentralt og viktig verket er i forhold til resten av kunstnerens produksjon, er det eksempelvis et hovedverk. Så informerer galleriet kunstner om sitt forslag til pris slik at kunstner kan godkjenne det. Kun noen få galleri fastsetter pris helt på egen hånd, dvs. uten at kunstner informeres for en senere godkjenning. Av de spurte galleri er det ikke praksis hos noen at kunstner på egen hånd priser verk. Dette gjøres alltid ved en form for samarbeid. På dette området virker det som det er gjensidig tillit til at galleriet søker å oppnå riktig pris for kunstnerens verk ut i fra en helhetsvurdering.

Mer variert praksis og uklarhet finner vi når det er spørsmål om hvor stor rabatt galleristen kan gi uten å snakke med kunstneren før salget gjennomføres. Mange av galleristene har drøftet dette litt med kunstneren på forhånd, både fordi kunstnerne har vært opptatt av det og fordi galleri ofte opplever å få spørsmål om rabatter. Drøftelsene er muntlig eller på e-post, men bransjen er nokså lik mht. hvor stor rabatt et galleri kan gi uten å få godkjenning av kunstner. Hos de fleste hersker en enighet om at man kan gi inntil 10% rabatt uten å høre med kunstneren. Galleri L uttaler; ”Som så mye annet beror også dette på skjønn. Tillit fra kunstneren til at galleriet gjør det som er best for kunstner og galleri (sammenfallende interesse her) galleriet må kunne gi opp til 10-15% rabatt uten å høre med kunstner, og opp til 10% rabatt bør kunne deles 50 / 50 mellom kunstner og galleri uten videre – store rabatter ( gjerne knyttet til salg til en museumssamling / eller til et stort salg med mange verk) konfereres med kunstner, men igjen – det er et skjønnsspørsmål....Hvis det ikke er tillit fra kunstners side til at galleriets disponeringer er riktig, må man prate om det og lage egne rutiner for den enkelte.”. Om prisfastsettelse opplyser Galleri A at ”Galleriet søker å oppnå riktig pris. Ikke nødvendigvis høyest mulig. Det er muntlig enighet mellom kunstner og galleri om at galleriet kan gi kjøper 10% rabatt uten å snakke med kunstnere. Større rabatt må diskuteres med verkets eier (kunstneren).”.

I praksis varierer det hvordan og hvor detaljert galleriene fører opp hvilke verk de kan selge, pris og verksdetaljer. Avtalt pris blir gjerne ført inn i et dokument eller en database

på galleriets computer. Her føres også detaljer om kunstnerens verk eksempelvis, navn på kunstner, tittel på verk, pris, teknikk, edisjoner, årstall, fotodokumentasjon av verket mm. Det er ulikt hvor utførlige gallerienes databaser er, men alle galleriene registrerer i hvert fall kunstnerens navn, visse verksdetaljer og prisen. Enkelte av galleriene har spesiallagde databaser tilpasset galleridrift og salg av kunst, et galleri bruker et tysk program spesielt utviklet for gallerier kalt Artbutler, mens andre bruker egne selvkonstruerte word dokument. Hvordan prisen skal fastsettes er ett av de punktene alle de spurte galleri mest gjennomgående drøftet med kunstneren før et samarbeide ble innledet, eller før verk ble innlevert galleriet for salg. Praksis varierer noe i forhold til om partene samarbeider om å komme frem til det begge anser som riktig pris, eller at galleriet har hovedansvar og på egen hånd fastsetter en pris som kunstneren godkjenner. I de fleste tilfelle i praksis er galleriet den parten som er mest aktiv i forhold til å fastsette priser på verk, eller til å initiere et prisnivå. Galleriene opplyser at hovedgrunnen til dette ikke er et krav fra deres side om at de skal fastsette pris, men at kunstnere, og spesielt unge, finner det vanskelig på egen hånd å sette en pris på sine kunstverk. Kunstnere ønsker ofte ikke å fastsette pris, og det blir derfor naturlig å benytte galleristens erfaring og ekspertise på dette området. Galleriet kjenner det kommersielle kunstmarkedet, har gjerne større økonomisk erfaring, kunnskap om hva andre kunstnere på samme stadium i sin karriere priser verk til, er i kontakt med kjøpere og direkte møter deres reaksjon på kunstnerens verk og verkets pris. Men igjen trekker galleriene frem viktigheten av at partene har tillit til hverandre, og at kunstneren må stole på at galleriet arbeider for å fremme hans karriere på best mulig måte.

Galleri G opplyser eksempelvis at, ”De gir veldig lite rabatter. De siste årene har galleriet gitt noe rabatter til store samlinger som spør om dette. De kan til tider gi rabatter når en samler kjøper mange arbeider – men de gir da rabatt i samråd med kunstneren, slik at det er enighet med kunstner om hvor stor rabatten skal være. Men i % er rabatten forholdsvis liten.”. Dette er et etablert galleri som gjennom flere år har opparbeidet seg en tillit i markedet og har en fast og lojal gruppe kjøpere.

#### 4.2.2.1 Galleriet selger verk til lavere pris enn avtalt

Kan kjøper erverve eiendomsretten til verket dersom galleriet selger kunstnerens verk til lavere pris enn avtalt? Det kan være i ulike situasjoner der galleriet enten bevisst tilbyr kjøper verket til lavere pris enn avtalt uten å konferere med kunstner, går utover avtalt rabattgrense, eller ved en feil tilbyr kjøper verket til lavere pris enn avtalt med kunstner.

Gjelder det kommisjonssalgstilfelle sier kml.§7, §8 og §9 at ”Kommisjonæren skal ivareta kommitentens tarv. Han skal følge kommisjonærens forskrifter, saa langt det er mulig”, hvilket innebærer at kunstneren har rett til å gi galleriet nye instruksjoner om pris på verkene. Har kunstner denne adgangen også etter at verkene er innlevert galleriet, og etter at partene har kommet til enighet om pris? Når mister kunstner retten til å endre pris? Hagstrøm drøfter rettigheter for når selger ikke lenger har adgang til å endre pris for tilfelle av kunstsalg via auksjon, og kommer her frem til at selger i auksjonskjøp beholder sin rett til å endre pris også etter at auksjonsfirmaet har trykket kataloger, ”...selgeren er berettiget til å gi auksjonsfirmaet nye instruksjoner om minimumspris, herunder selvsagt til å forhøye prisen. Den opprinnelige avtale om minimumspris er således ikke bindende for selgeren. Adgangen til å forhøye minimumspris må stå åpen selv om den nye pris må antas å stenge for eventuelt salg. At gjenstanden allerede er oppført i auksjonskatalog med en lavere vurderingspris, kan neppe anses å gjøre det umulig for auksjonsforretningen å følge selgerens nye instruksjoner.”.<sup>51</sup> Selger er således gitt en vidtrekkende mulighet til å endre prisen i auksjonsforhold. Selv om begge virksomheter praktiserer kommisjonssalg og selger kunst, er salg via auksjon noe annet enn kunstsalg gjennom et galleri. Er allikevel auksjonspraksis på dette området direkte overførbar til kommisjons- og formidlingsforhold i kunstner - galleri situasjonen? Selv om objektet som selges i begge tilfelle er kunst taler mye for at kunstner i forholdet kunstner og galleri ikke kan ha en så vidtrekkende adgang til å kreve endring av prisen som i auksjonstilfelle, og at grensen for når kunstner ikke lenger har adgang til å endre pris må settes tidligere. Noe av grunnen til dette er at kjøpere vet at auksjonspriser kun er et anslag for hva man ønsker å oppnå, men at budrunder og

---

<sup>51</sup> Hagstrøm, (1986) s.473.

vanligvis høyeste bud gir endelig pris. Er budet under minsteprisen må selger godkjenne det. Er budet over minstepris har kommisjonæren rett til å akseptere budet. En annen viktig forskjell mellom kjøp på auksjon og galleri er når salg skal foregå. Dette er noe man vet på forhånd i auksjoner, auksjonsdatoen er fastsatt og selv om verkets pris trykkes i auksjonskatalogen tilbys ikke verket for salg før akkurat denne dagen. Dette er annerledes for den salgssituasjonen et galleri befinner seg i. Et galleri har ikke en på forhånd fastsatt dag der verket tilbys kjøper. Selv om kunstneren har en utstilling på galleriet som åpner en fastsatt dato, vil galleriet måtte kunne tilby verket for salg for interesserte kjøpere også før utstillingen åpner. Galleriet har et rykte å ivareta og må kunne stole på at den prisen de tilbyr kjøper et verk til er fastbundet muligens allerede når galleri og kjøper har kommet til enighet om dette, men i hvert fall når galleriet starter salg og promotering av kunstnerens verk. Har ulike kjøpere fått tilbud om samme verk men til forskjellige priser, vil dette sette galleriets virksomhet i et dårlig lys, og kjøpere kan miste tilliten til galleriet. Det meste taler derfor for at kunstner er bundet av den prisen som er fremkommet ved enighet med galleriet allerede når galleriet kan tilby verkene for salg, og muligens allerede når galleriet har fått kunstverkene i hende. Ønsker kunstneren endringer i prisen etter dette kreves det enighet med galleri. Finner galleriet ut at kunstnerens verk er priset for lavt, en situasjon som kan oppstå som en reaksjon på salg av noen av kunstnerens verk, eller stor interesse fra museer eller samlinger, kritikere i tidskrift eller presse og fagmiljø, vil galleriet i kommisjonstilfelle være pliktig til å ta opp prisnivå med kunstner og foreta en ny vurdering. Fordi galleriet er de som får kunnskap om dette plikter de å informere kunstneren og bli enige om et høyere prisnivå, se nærmere om kommisjonærens plikter, spesielt kml.§7 og §9. I andre tilfelle kan prisen være satt for høyt, slik at galleriet etter å ha forsøkt å selge verkene til den pris partene i utgangspunktet var enige om, finner det nødvendig å anbefale en nedjustering av tidligere fastsatt pris.

Er det et kommisjonsforhold skal det etter kml.§54 mye til for at en godtroende kjøper ikke vinner rett til kunstverket, og hovedregelen for disse tilfelle må være at selv om galleriet har gått utover sin avtale med kunstner erverver kjøper eiendomsrett til kunstverket, og kunstner er henvist til å søke erstatning for sitt tap fra galleriet. Kravet for at kjøper ikke

skal vinne rett etter kml.§54 er at han "...da avtalen blev sluttet, hverken visste eller burde vite, at kommissionæren ved den væsentlig tilsidesatte kommitentens tarv eller handlet svikaktig mot denne.". Kjøper må både være i ond tro allerede på avtaletidspunktet, samt burde i tillegg forstå at galleriet vesentlig tilsidesatte kunstnerens interesser, så dette er en snever unntaksregel. Kjøper vet normalt ikke noe om den forutgående prisavtalen mellom kunstner og galleri, og har heller ikke tilgang til galleriets databaser. I praksis har de færreste galleri informasjon om pris liggende ute på sine nettsider, men henviser isteden potensielle kjøpere til å ta nærmere kontakt med galleriet for prisinformasjon om verk galleriet kan tilby for salg. Av de galleri jeg har snakket med har ingen priser på kunstverk liggende tilgjengelig for kjøpere på deres nettsider. Men det finnes galleri som praktiserer denne form for salg. Det skal nok allikevel en del til for å bringe kjøper i ond tro. Momenter som vektlegges vil være blant annet, hvor erfaren kjøper er med å kjøpe kunst fra gallerier, hvor stor rabatten er, om rabatten gis etter langvarig forhandling slik at kjøper har god grunn til å anta at galleriet har mulighet til å diskutere rabatten med kunstner, at forhandlingene tar tid vil også gi kjøper grunn til å kunne tro at galleriet har diskutert prisforhandlingene med kunstner underveis. For andre varekjøp kan selger tidvis tilby nokså store rabatter uten at kjøper bør ha grunn til bekymring så lenge handelen foretas gjennom en lovlig virksomhet, slik at det skal mye til for å sette en kjøper i ond tro mht. pris. Kjøper en samler kunst gjennom et galleri vil samler kunne stole på at galleriet har rett til å selge varen for den pris galleriet tilbyr dersom ikke avviket er ekstremt. Jeg har ikke funnet relevant rettspraksis på dette området, men de fleste grunner taler for at det skal svært mye til for at kjøper oppfyller kravene til ond tro i kml.§54. Siden praksis om 10% er såpass utbredt vil en samler i hvert fall være i god tro når han kjøper verk og tilbys 10% rabatt. Rabatten må være en del høyere enn 10% for at kjøper skal være i ond tro.

Det er vanlig praksis at galleriet har verkslister med verksdetaljer og pris liggende tilgjengelig i utstillingslokalet. Kommer en kjøper innom galleriet, vil prisopplysningen i verkslisten være nok til at kjøper har kunnskap om avtalt pris på verket? Blir denne prisen et utgangspunkt for hvor stor rabatt galleriet kan tilby kjøper før kjøper kommer i ond tro? Kjøper må i hvert fall kunne legge til grunn at prisen oppgitt i verkslister som ligger i

utstillingslokalet er en pris det foreligger enighet mellom galleri og kunstner om. Hvor stort avvik fra dette utgangspunktet som skal til for at kjøper settes i ond tro er mer usikkert, og jeg tror det er vanskelig å sette en eksakt prosent. Museer og stiftelser får gjerne 20% rabatt, dette kan også samlere som kjøper mange verk, eller store mer krevende verk få. Ved en rabatt på mer enn 30% kan man muligens kreve at kjøper forhører seg spesielt med galleriet om prisen er godkjent av kunstner for å oppfylle kravet om god tro.

Et praktisk problem er at mange kjøpere ikke fysisk besøker utstillingen, men får tilbud om kjøp av verk på personlig e-post direkte fra galleriet, der e-posten inneholder verksdetaljer og pris. Hvor stort avvik fra denne prisen kreves for at kjøper skal komme i ond tro? Igjen er det vanskelig å sette et fast prosent avvik, men momenter av betydning her vil være kjøpers erfaring og kunnskap om det kommersielle kunstmarkedet, kjennskap til den spesifikke kunstners prisnivå og om den endelige kjøpsprisen avviker veldig fra den prisen verket ble tilbudt kjøper innledningsvis.

#### 4.3 Salgskontrakt, risiko ved salg, eierskifte

Benytter galleriene salgskontrakter i tillegg til faktura og eventuelt hvordan utformer galleriene sine salgskontrakter? Av de spurte galleriene bruker de fleste ingen egen salgskontrakt men kun en faktura ved salg av verk. Selve kjøpsavtalen gjøres enten muntlig eller på e-post, og det kan være en nokså lang og til tider uklar e-postkorrespondanse som ligger bak et endelig salg, der man forhandler seg frem til visse fordeler og rabatter. I de fleste tilfelle inneholder fakturaen opplysninger om pris, eventuell rabatt, 5% avgift til Bildende Kunstneres Hjelpesfond, betalingsinformasjon, forfallsdato, navn på kunstner, tittel på kunstverk, edisjon, samt teknikk og eventuelt innramming. Enkelte av galleriene presiserer også at kjøper av verket er ansvarlig for transportkostnadene for å frakte verket til seg. Noen av galleriene skriver eksplisitt i fakturaen at verket ikke kan hentes eller kreves utlevert før det er betalt fullt ut. De av galleriene som også selger kunst til utenlandske samlere benytter samme type salgskontrakt overfor disse, men da på engelsk.



Galleri J praktiserer i tillegg til det ovenstående en ”tilbakekjøpsrettsklausul” på sin salgskontrakt som kunden må signere på at han godtar før galleriet sender ham faktura for endelig bindende avtale. ”Noen kunder reagerer på dette. Galleriet gjør dette mest for å sikre seg opplysninger dersom kjøper en gang senere i fremtiden vil selge verket, og det er godt mulig at galleriet ikke har økonomi til å kjøpe verket tilbake.”. Galleri O har vurdert å innføre en tilbakekjøpsrettsklausul på sine fakturaer, selv om galleristen mener dette er en uskreven bransjepraksis som kjøpere bør følge selv om det ikke fremtrer skriftlig. I dag sender Galleri O kun vanlig faktura med verksopplysninger, sum og forfall. Fakturaen sier ikke noe om transport, opphør av forsikringsansvar eller videresalg per i dag. I utlandet har det i mange år eksistert en uskreven regel om at planlegger en kjøper, spesielt av samtidskunst, å selge verket videre skal kjøper først kontakte galleriet han kjøpte verket av å tilby det tilbake for markedspris før han leverer verket inn til et auksjonsfirma. Gjør ikke kjøper dette kan han risikere å bli svartelistet. Men de færreste galleri har råd til å kjøpe tilbake verk, spesielt dersom en kunstners verk har steget i verdi. Denne praksis er ikke like innarbeidet og kjent i Norge ennå, mens i utlandet kan det få store konsekvenser.<sup>52</sup>

Galleri E driver formidlingssalg og opplyser at de sjelden bruker skriftlig salgskontrakt ved salg, ”Vi bruker sjelden kontrakt. Den har liten verdi dersom kjøper likevel ikke vil gjennomføre handelen. Vi har salgspant i verket og utleverer ikke verket før pengene har kommet inn.”. Galleri Es utsagn om salgspant er ikke korrekt, og må bygge på en misforståelse fra galleriets side. Et galleri har ikke salgspant i et verk som de videreformidler salg av, men i forhold til kjøper har de vanlig tilbakeholdsrett inntil varen er betalt. Av alle spurte galleri er det sjelden verk overleveres før kjøper har betalt. På Galleri Es faktura sies det ikke noe om kjøpers rettigheter eller vilkår eksempelvis i forbindelse med transport av verket fra galleri til kjøper, eller når gallerist ikke lenger har forsikringsansvar for verket, hvilket nok ville vært mer praktisk å inkludere.

---

<sup>52</sup> Konsekvenser av svartelisting, samt hva det er, har jeg drøftet tidligere i punkt 3.2.1 i forbindelse med gjennomgang av punktene i The Artist’s Rights Transfer, og tvisten mellom samleren Craig Robins og galleristen David Zwirner.

#### 4.4 Forhold som ikke omfattes av salgskontrakter

Det er to viktige forhold som ikke omfattes av vanlige salgskontrakter mellom selger (kunstner eller galleri) og kjøper. Det første gjelder en forringelse av arbeidet av naturlige årsaker, det kan eksempelvis være benyttet materialer som ikke tåler lys, eller forringes over tid. Dette vil nesten alltid være kunstnerens ansvar, og ikke noe galleriet må bære det økonomiske ansvaret for selv om dette ikke direkte sies i salgskontrakten.

Følgeretten er en type rettighet det sannsynligvis er mest hensiktsmessig å lovregulere, hvilket vi også i dag har gjort i åvl. Dette var ikke tilfellet da Sieglau utformet The Artist's Rights Transfer, og følgerett er fremdeles ikke lovfestet i Amerika, det var derfor viktig for Sieglau å kontraktsfeste kunstnerens følgerettigheter. Fordi man i Norge har lovfestet følgeretten er ikke Sieglau's problemstilling så relevant her. På tross av åvl. kan det tenkes tilfelle der partene allikevel skulle ønske å inkludere noe om følgeretten i salgskontrakten med kjøper? Kan man teoretisk sett ha behov for å kontraktsfeste følgerett for senere salgssledd slik Sieglau forsøkte i sin kontrakt? I prinsippet er en kontrakt kun bindende inngått mellom kunstner og første kjøper. Sieglau og Projansky forsøkte i sin kontrakt å omgå dette, og binde senere eiere ved å si at første kjøper ikke egentlig kjøpte verket, men kun kjøpte retten til å bruke det, en slags leasingavtale. Dette opplevdes som helt uakseptabelt av kjøpere og var en annen av grunnene til hvorfor Sieglau's kontrakt mislyktes i praksis. Denne typen forpliktelser er mest hensiktsmessig å lovregulere.

Det er opp til kunstner / galleri og kjøper å avtale hvilken type salgskontrakt de finner mest hensiktsmessig og praktisk, men det er viktig at begge parter har en bevissthet om hva de ønsker slik at partene før salget klargjør sine posisjoner, vilkår og utformer kontrakten skriftlig. Dette vil i hvert fall beskytte arbeidet så lenge første kjøper eier det, så kan lovgiver komme inn å beskytte arbeidet når det blir videresolgt.

## **5 Avtale mellom kunstner og agent / mesen**

Avtaler om samarbeid eller representasjonsforhold inngås i praksis også mellom kunstner og en agent eller mesen. Eksempler på dette fra nyere norsk rett er avtalene mellom Pushwagner og Morten Dreyer, Pushwagner og Stefan Stray, samt Bjarne Melgaard og Øystein Norang. Det er selvfølgelig ulike beveggrunner for å inngå slike avtaler, men ofte har den ene av partene hatt økonomi- eller forretningsutdannelse og med spesiell interesse for kunst, eller det kan være en form for mesenvirksomhet som virker mer støttende og ikke så profittavhengig. Eventuelt en kombinasjon av disse to. Hittil i Norge har slike avtaler oftest vært inngått mellom kunstnere og forretningsmenn, snarere enn mellom kunstner og en som har kunsthistorisk utdannelse og som ønsker å arbeide eksklusivt for en kunstner. Avtaler mellom kunstner og agent / mesen har per i dag i Norge ledet til flere rettstvister enn kunstner – galleri samarbeidet har, men det sier allikevel ikke noe reelt om antallet tvister som faktisk har oppstått mellom kunstner og galleri, kun at de ikke er løst i form av rettssak.

### **5.1 Tvist og forlik mellom Pushwagner og Morten Dreyer**

Avtalene mellom Pushwagner og forretningsmannen Morten Dreyer resulterte i rettstvist. Tvisten ble først avgjort ved dom i Oslo Tingrett i 2009. Dommen ble umiddelbart anket før partene kom frem til et forlik slik at dommen fra tingretten vil ha liten rettskildeverdi.<sup>53</sup> Selve faktum og grunnlaget for tvisten mellom partene gjaldt uenighet om gyldigheten av tre avtaler vedrørende eiendomsretten til hele Pushwagners kunstproduksjon fra han var tolv år gammel og frem til 1998, samt krav om erstatning og oppreisning for krenkelse av kunstnerens rettigheter etter åndsverkloven. Selv om dommen har liten verdi som rettskilde er det relevant å belyse enkelte sider av tvisten, avtalene inngått mellom Pushwagner og Dreyer, og rettens vurdering av dem. Jeg kommer ikke til å drøfte foreldelsesspørsmålene fordi det faller utenfor oppgavens tema.

---

<sup>53</sup> TOSLO-2009-10444.

Hovedspørsmålet retten vurderte var om ”...eiendomsoverdragelsen i henhold til avtaler av 8.desember 1998, 10.mars 1998 og 10.august 1995 er ugyldige etter avtaleloven §33/§36....”.<sup>54</sup> Utgangspunktet for en slik rettslig vurdering er prinsippet om at inngåtte avtaler skal holdes, se NL 5-1-2, og at avtl.§36 er en unntaksregel fra dette prinsippet. Etter en konkret helhetsvurdering, og flere oppfordringer fra retten til at partene burde forsøke å komme frem til et forlik, fant retten at avtalen av 8.desember 1998 var ugyldig etter avtl.§36. Denne siste meget knappe avtalen, var foranlediget av Dreyer som da sannsynligvis ønsket å avslutte samarbeidet, og avtalen som ble satt opp av Dreyers personlige advokat, fratok i realiteten kunstneren Pushwagner hele hans livsvirke frem til 1998. Selv om Dreyer hadde arbeidet for Pushwagner i flere år var den økonomiske ytelsen i form av kunst som Dreyer oppnådde ved avtalen i sterk ubalanse sett i forhold til Dreyers motytelse målt i arbeidsinnsats og faktiske pengeutlegg til Pushwagner. Retten uttaler at ”Urimeligheten understrekes av ytelsens personlige karakter, og at overdragelsen fratok ham inntektsgrunnlaget, i hvert fall frem til han fortsatte produksjonen rundt år 2000.”.<sup>55</sup> Taksten på kunsten avtalen omfattet ble i 2009 satt til å være nesten 15 millioner kroner, da Pushwagners kunst hadde vært gjenstand for en vesentlig verdistigning etter at avtalen ble inngått. Retten mente at en etterfølgende verdistigning som skjedde kort tid etter avtaleinngåelse ville være relevant å ta med i betraktning ved urimelighetsvurderingen etter avtl.§36. Fordi en endring av avtalen ville være vanskelig ble rettsvirkningen av ugyldigheten hel tilsidesettelse av avtalen.

Dommen ble anket av Morten Dreyer, men partene kom frem til et forlik 27.05.2010 i Borgarting lagmannsrett før ankesaken nådde retten. Jeg har fått innsyn i forliket av Pushwagners advokat, men kan ikke gå i spesifikke detaljer i denne oppgaven mht. den konkrete fordelingen av verk mellom partene. I forliket ble partene enige om en mer lik deling av verkene mellom dem, fremfor rettens avgjørelse om at avtalen i sin helhet ble tilsidesatt, alle verkene ble tilbakeført til Pushwagner, mens Dreyer fikk et vederlag på 400

---

<sup>54</sup> Se dommens s.7 punkt 3.

<sup>55</sup> Dommens s.7-8 punkt 3.1.

000 kroner for sine ytelser men ble dømt til å betale en erstatning til Pushwagner på litt over 1 million kroner.

Sammenlikner vi disse avtalene med avtalene som inngås i representasjonsforhold mellom kunstner og galleri, er inntrykket at avtalene mellom kunstner og agent er mer inngripende, spesielt denne. Agenten virker mer profittorientert, på tross av sine såkalte gode intensjoner og ønsker om å støtte kunstneren, og avtalen søker å overføre eiendomsretten til kunsten fra kunstner til agent uten særlig store motytelser fra agentens side. Misforholdet mellom partenes ytelser blir stort. Kunstnerens vederlag er mest i form av naturalia som forbrukes, eksempelvis mat, kost og losji, mens avtalepartens vederlag er eiendomsrett til kunsten. Dette er på ingen måte noe nytt og det finnes mange eksempler på dette opp gjennom kunsthistorien. Det er mye mer inngripende enn galleristens mellommannsrolle som formidler eller i kommisjonssalg hvor kunstner som hovedregel beholder eiendomsretten til verkene frem til den går over på kjøper, og salgsoverskuddet deles etter fastsatte prosenter. Når det gjelder såpass personlige ytelser som et kunstverk, virker det som retten krever ekstra varsomhet, spesielt når misforholdet mellom partenes ytelser verdimessig er stort, eller i løpet av kort tid blir stort, og kunstner fraskriver seg eiendomsretten til egne verk. Kunstner sitter igjen med lite eller ingenting, og stiger verkene raskt i verdi har agenten fått en betydelig verdimessig investering.

Agenten plikter i et slikt samarbeid generelt å ivareta kunstners interesser bedre. Det er vedtatt spesifikke regler om opplysningsplikt i finansforhold slik at finansavtalel.§86 om agent og rådgivningsoppdrag vil kunne benyttes, i tillegg til kontraktsrettslige regler om opplysningsplikt, og avtl.§36 og §33.

## 5.2 Twister, dom og forlik mellom Bjarne Melgaard og Øystein Nordang

Finansmannen Øystein Njaal Nordang var fra 1996 til januar 1998 mesen eller sponsor for kunstneren Bjarne Melgaard. Nordang hadde stor tro på Melgaards fremtidige nasjonale- og internasjonale kunstkarriere og bidro på forskjellige måter med ikke ubetydelige beløp,

både til produksjon av verk i forbindelse med utstillinger, men også til utgifter som finansierte kunstnerens eksessive og luksuspregede livsførsel. Partene hadde i liten grad avtaleregulert og regnskapsført kostnadene Nordang hadde ved sine ulike utlegg, om de måtte anses som rene gaver eller om Nordang hadde en reell forventning til at han senere kunne kreve utleggene tilbakebetalt i form av penger eller kunstverk. Partene har inngått minst en avtale som jeg ikke har fått innsyn i, men ifølge dom sies det at i ”...en ikke fremlagt avtale mellom Nordang og Melgaard junior fra våren 1997 skulle alle arbeider som Nordang finansierte, tilfalle Nordang. Avtalen skal ikke ha regulert andre sider ved Nordangs mesenvirksomhet.”<sup>56</sup> Tvisten som til slutt brakte partene til retten gjaldt en låneobligasjon på kr 600 000 kroner, opptatt av Nordang høsten 1997 i Den norske Bank ASA (DnB). Bjarne Melgaard junior, stilte sin leilighet som sikkerhet for lånet. Dette lånet ble misligholdt fra desember 1998. For å forhindre tvangssalg av sønnens bolig, innfridde saksøker, Bjarne Melgaard senior, lånet på 592 222 kroner. Tvisten gjaldt spørsmålet om, og i tilfelle i hvilken utstrekning, Melgaard senior kunne kreve regress overfor Nordang. Nordang hevdet at han hadde opptatt lånet på vegne av Melgaard junior som tidligere hadde fått avslag for et tilsvarende lånebeløp i den samme banken. Retten fant det ikke bevist at kunstneren Bjarne Melgaard var den reelle debitor for lånet og tilkjente Melgaard senior regress for sin innfrielse av låneobligasjonen. Rettens generelle bemerkninger om Nordangs utlegg både til produksjon, atelier og kunstnerens dyre private utgifter er derimot interessante. Partene hadde i begrenset utstrekning avtaleregulert forholdet dem imellom; ”Slik retten forstår Nordang, betalte han for innrammingen, klærne og møblene uten illusjoner om å få beløpene tilbakebetalt. Retten ser liten forskjell på disse utbetalingene og de betydelige utbetalingene Nordang for øvrig har foretatt som Melgaard juniors velgjører. For retten fremstår således utbetalingene til innramming, klær og møbler som gaver innenfor Nordangs mesenvirksomhet.

Retten bemerker at motkravene Nordang har forsøkt å gjøre gjeldende, utgjør en del av et større mellomværende mellom ham og Melgaard junior. Det totale mellomværendet har

---

<sup>56</sup> TOSLO-2002-1815.

retten svært begrenset oversikt over. Retten vet bare at Nordang har bidratt med betydelige summer til Melgaard juniors liv og virke, men at Nordang også har fått en hel del kunstgjenstander av Melgaard junior som har steget i verdi.”<sup>57</sup>

Misforholdet mellom ytelsene er ikke så stort som i tvisten mellom Pushwagner og Dreyer, og avtalen gjelder ikke eiendomsretten til så stort antall kunstverk. Retten virker mer tilbøyelig til å godta en økonomisk ulikhet på agentens eller mesenens side, da dette ligger i naturen til det å virke som mesen.

Tvisten mellom Nordang og Melgaard løste seg derimot ikke med denne rettssaken. Det ble flere påfølgende tvister og mange avisartikler der uenigheten gjaldt konkrete kunstverk og rettigheter, bla. påstander om Nordangs oppstøp og salg av for mange edisjoner av verket *Light Bulb Man* av Bjarne Melgaard. Selve samarbeidet mellom Nordang og Melgaard varte fra 1995 til 1998, et mye kortere tidsforløp enn Pushwagner og Dreyer samarbeidet. I 1997 inngikk partene en avtale der Nordang, etter angivelig å ha brukt 7 millioner kroner på kunstneren, fikk eiendomsrett til en rekke av Melgaards verk samt rett til å selge seks eksemplarer, i tillegg til originalen, av skulpturen *Light Bulb Man*.<sup>58</sup> Partene var uenige om tolkningen av avtalen, og tvisten tilspisset seg offentlig da Kaare Berntsen tilbød et eksemplar av skulpturen for salg på sin høstutstilling i 2009. Melgaard hevdet at Nordang hadde støpt opp flere skulpturer enn avtalen ga rett til, da det hittil var oppdaget elleve eksemplarer av skulpturen. Verket regnes som et hovedverk i Melgaards kunstproduksjon, og kopier av det eies i dag av flere høyt ansette museumsinstitusjoner som ønsket avklaring mht. antall kopier som eksisterte og var solgt totalt, hvilke av kopiene de i sin tid hadde kjøpt og om dette fikk noen reell konsekvens for verkets verdi. Samme år avtalen mellom partene ble opprettet, finansierte Nordang produksjon av fem eksemplarer av *Light Bulb Man*. Dette bestrides ikke. Men i 2006 fikk Nordang støpt opp ytterligere seks eksemplarer, og hevder han hadde rett til dette fordi han tolket avtalen slik at de første fem skulpturene,

---

<sup>57</sup> Se TOSLO-2002-1815 under Rettens bemerkninger.

<sup>58</sup> Et lite utvalg avisartikler, <http://avis.dn.no/artikler/avis/article6607.ece>, <http://avis.dn.no/artikler/avis/article8472.ece>, <http://www.dagbladet.no/kultur/2007/10/27/516392.html>.

som var støpt opp rett før avtaleinngåelse, ikke var omfattet av antallet skulpturer avtalen ga ham rettigheter til å selge. Tvisten mellom partene pågikk totalt i elleve år, med et forlik i 2005 som Melgaard ikke overholdt grunnet oppstøpingen av det han mener var for mange eksemplarer av *Light Bulb Man*, samt et nytt forlik i 2010. Dessverre har jeg ikke fått innsyn i dette siste forliket som til slutt brakte frem en enighet mellom partene, utover det som har stått i media om at forliket tilkjente Melgaard kontrollen over oppstøpene av egne skulpturer, og at avtalen fra 1997 ble kjent ugyldig. Tvisten mellom Melgaard og Nordang gjaldt helt konkret avtaletolkning, men tolkningen gjaldt ett viktig spørsmål vedrørende kunstverk, nemlig antallet eksisterende og godkjente eksemplarer til et edisjonsverk. For en internasjonalt anerkjent kunstner kan uklarheter vedrørende slikt, samt store opplag av verk virke ødeleggende ikke bare for det enkelte verkets verdi, men også mer generelt for kunstnerens karriere og profesjonalitet. I en artikkel i Dagens Næringsliv sier Melgaard følgende;

”Kunstverk blir regnet som unike så lenge de ikke eksisterer i mer enn syv utgaver. Eksemplarer utover dette blir regnet som serieproduksjon.

- Det har ikke med pengene å gjøre. Han kommer til å ødelegge navnet mitt. Alle som har kjøpt skulpturer av ham bør finne ut hvor mange det er støpt opp. Dette er forfalskninger som jeg overhodet ikke stiller meg bak.”<sup>59</sup>

Er Melgaards tolkning av avtalen korrekt er Nordangs oppstøp av antall skulpturer som overstiger syv ulovlig fremstilt, og ifølge åvl.§56 kan de ulovlige eksemplarene inndras eller overdras til Melgaard mot et vederlag som ikke overstiger produksjonskostnadene. Produksjonskostnadene Melgaard må ut med vil i så fall ligge langt under skulpturenes salgspris. Etter åvl.§56 2.ledd kan skulpturene tilintetgjøres istedenfor å inndras, med unntak for at en slik tilintetgjøring ville medføre at betydelige økonomiske eller kunstneriske verdier gikk tapt. Selv om skulpturene representerer store økonomiske verdier, eksisterer de allerede i flere ”lovlige” eller av kunstneren godkjente edisjoner, så antakelig vil man ikke tolke det slik at uerstattelige kunstneriske verdier vil gå tapt ved en

---

<sup>59</sup> <http://avis.dn.no/artikler/avis/article7901.ece>, <http://avis.dn.no/artikler/avis/article6643.ece>.



slik ødeleggelse. Men siden jeg ikke vet hele innholdet i forliket, blir dette en hypotetisk drøftelse.

Melgaard uttalte også at han ønsket å svarteliste samlere som har kjøpt verk gjennom Nordang, et maktmiddel som er mer vanlig brukt i utlandet. Selv om både Pushwagner og Melgaard kom frem til forlik med sine avtaleparter er allikevel hovedinntrykket at retten ønsker å styrke kunstneres eierskap til egen kunst, på tross av inngåtte avtaler. En slik holdning er kanskje spesielt viktig som en kontrast til det å se på kunst som et rent investeringsobjekt, og en holdning til kunst som favner utover det rent økonomiske perspektivet.

## **6 Galleriets forpliktelser**

Et galleri påtar seg mange økonomiske forpliktelser i sin virksomhet eksempelvis overfor; kunstner, samler, faste kostnader ved utgifter til galleriets drift, messedeltakelser, samt andre avtalefestede forpliktelser. Hva er mulige konsekvenser av at galleriet får betalingsproblemer eller går konkurs? Et galleris insolvens kan få store uheldige ringvirkninger.<sup>60</sup> Gallerier går konkurs hyppigere i ustabile økonomiske tider slik det har vært de siste to årene i Europa, og nesten tre år i Amerika hvor konkursen til Lehman Brothers fikk store konsekvenser utover i samfunnet. I Amerika har det de siste årene blitt avdekket flere galleriers uforsvarlige økonomiske praksis, rot i inventarlister og papirarbeid, dobbeltsalg og trippelsalg, gjerne etterfulgt av rettsvister og konkurs. Jeg vil drøfte noen mulige juridiske konsekvenser for de involverte parter i slike tilfelle. Hvilke rettigheter har kunstnere når galleriet de har verk i kommisjon hos, eller som skal formidle salg av deres verk, går konkurs? Hva skjer i praksis med den kunsten galleriet skal formidle salg av hvis galleriet går konkurs? Svaret på disse spørsmål er spesielt viktig for

---

<sup>60</sup> Jeg skal kun drøfte en del mulige konsekvenser av et galleris insolvens. Jeg skal ikke diskutere konsekvenser av at kunstner eller samler blir insolvent eller konkurs.

kunstnerne, som ofte uten noen særlig formelle bevis, har overlatt mye av sin kunstproduksjon i galleriets varetekt. Det er også to juridiske hensyn som konkurrerer her; eiendomsretten dvs. kunstnerens eiendomsrett til kunstverkene selv om de befinner seg i galleriets varetekt, og de rettslige prinsipper bak dekningsretten som søker å fordele debtors (galleriets) eiendeler så jevnt som mulig blant kreditorene.

## 6.1 Galleriet får betalingsvansker

Et galleris insolvens vil kunne ramme kunstneren på to ulike områder; kunstner kan for det første oppleve problemer med å få tilbake verkene som galleriet oppbevarer for salg, slik at tvisten vedrører eiendomsrett. Den andre situasjonen er at galleriet har somlet, eller ikke er å jour, med å betale kunstner dennes tilgodehavende for verk de har solgt, og således skylder kunstner oppgjør for flere solgte verk. Partene kan sågar ha avtalt en tidsfrist for galleriets betaling til kunstner, eksempelvis en måned etter at de selv har mottatt betaling for verket, men galleriet har ikke overholdt denne fristen. Galleriet har brutt avtalen med kunstner. Hva blir konsekvensen av det? De færreste kunstnere sender purringer, benytter inkassobyrå, eller slår galleriet konkurs. Kunstner har verken et slikt profesjonelt økonomisk støtteapparat rundt seg, eller stor nok økonomisk erfaring til å innse de mulige fatale konsekvensene av at galleriets betaling drøyer. Samtidig er kunstner gjerne den svake part i maktforholdet mellom kunstner og galleri, og kan føle det belastende eller være engstelig for å mase for mye på pengene han har krav på at galleriet betaler ham. Som kreditor i boet stiller kunstner like svakt som andre usikrede kreditorer.

### 6.1.1 Galleriets kreditorer krever salg av galleriets eiendeler

Kan kunstner kreve kunsten galleriet oppbevarer tilbake før noen av de andre kreditorene kan kreve salg av galleriets eiendeler til dekning av galleriets fordringer? Etter dekningsloven kapittel 2, og §2-2 kan galleriets kreditorer kreve salg av galleriets eiendeler for å dekke kreditorenes krav.

For å finne svaret på hva som er galleriets eiendeler må vi se på den underliggende kontrakten mellom kunstner og galleri. Den vanligste avtalen mellom kunstner og galleri er ”salg eller tilbakelevering” dvs. kommisjons- og formidlingssalg. Kunstnerne låner sine kunstverk til et galleri som enten skal selge verket til en tredjepart eller returnere verket til kunstneren ved avtalens utløp. Kunstneren har eiendomsretten til kunstverkene både i kommisjons- og formidlingssalg, verkene vil derfor ikke være ”galleriets eiendeler” etter dekn§2-2. Galleriets kreditorer kan i utgangspunktet ikke kreve kunsten solgt for å dekke gjeld til galleriets kreditorer fordi kunsten ikke er ”...et formuesgode som tilhører skyldneren på beslagstiden...”, se deknl.§2-2, og kunstner kan kreve dem utlevert fra galleriets konkursbo eller gjeldsforhandlinger.

Er gallerivirksomheten et kommisjonsforhold sier kml.§4 spesifikt at en kommisjonær selger varer som tilhører andre, så det ligger i hele dette salgsforholdets natur at kommisjonæren, dvs. galleriet, selger kunstners eiendeler. At det til tider kan være vanskelig å identifisere eller skille ut hvilke verk som er kunstnernes og hvilke som eksempelvis tilhører galleriets inventar eller galleristens egen kunstsamling er et annet praktisk problem.<sup>61</sup>

#### 6.1.1.1 Galleriet betaler kunstner et fast beløp eller stipend

Medfører det noen endring i eierforholdet til kunsten dersom galleriet betaler kunstneren et fast beløp eller et slags stipend for å la seg representere eksklusivt av galleriet? Kan en slik økonomisk forpliktelse, eller involvering, føre til at galleriet oppnår en eierandel i kunsten? Målet er allikevel det samme; når eller hvis kunstverket blir solgt skal kunstneren og galleriet dele overskuddet etter en på forhånd fastsatt prosentsats. I utlandet er det nokså utbredt at et galleri i konkurransen om å tiltrekke seg de mest attraktive kunstnerne betaler en kunstner enten et engangshonorar i tillegg til vederlag for salg av verk, eller et månedlig beløp for at kunstneren lar seg representere av galleriet. Da kunstneren Jackson Pollock signerte sin første kontrakt med samler og gallerist Peggy Guggenheim i 1943, ga

---

<sup>61</sup> Dette problem drøfter jeg nærmere i punkt 6.1.1.2.

kontrakten ham et økonomisk sikkerhetsnett slik at han kunne slutte ekstrajobben han hadde med å dekorere slips, og konsentrere seg om å være kunstner på heltid. Ifølge avtalen med Peggy Guggenheim skulle hun betale Pollock et stipend / honorar på 150 USD i måneden, samt en garanti om salg av kunstverk for minst 2 700 USD årlig. Og var salget per år for et mindre beløp enn 2 700 USD, skulle Guggenheim bli betalt forskjellen i Pollocks maleri. To år senere inngikk de ny kontrakt, hvor Pollocks månedlige beløp ble høynet til 500 USD, mot at Guggenheim fikk eiendomsretten til hele kunstnerens årlige kunstproduksjon, bortsett fra ett verk som kunstneren selv kunne velge å beholde.<sup>62</sup> Denne typen kontrakt er mindre vanlig i dag, og oppleves nok ganske ekstrem. I dag tilbyr kjente utenlandske galleri som eksempelvis Gagosian, Barbara Gladstone, Luhring Augustine mfl. ofte kunstneren et ekstra honorar for å la seg representere av galleriet uten at de krever eierskap til kunsten, men det er en ekstra service de yter i kampen om å få representere de mest attraktive kunstnerne. Guggenheims avtale var utformet da det var et helt annet marked for samtidskunst enn det er i dag og bygget på andre premisser slik at i sin tid opplevdes den mer fordelaktig for kunstneren enn den ville vært nå. Guggenheim ønsket å satse på Pollock men ville også minske sjansen for at hennes galleri tapte på den økonomiske forpliktelsen de påtok seg ved å garantere kunstneren et fast beløp før de visste hvor mye de solgte verk for. Blandt de spurte galleri i Norge praktiserer ingen honorar, stipend eller fast lønn til kunstneren. Avtalene mellom norske galleri og kunstnere går hittil ut på ulike former for deling mellom kunstner og galleri etter på forhånd avtalte brøker, og basert på verkets salgspris.

Noe annet er at enkelte norske galleri inngår separate avtaler om at galleriet forskuddsvis betaler produksjonskostnader for nye verk, som senere trekkes fra ved salg eller gjøres opp av kunstner på annen egnet måte.<sup>63</sup>

---

<sup>62</sup> Tad Crawford og Susan Mellon, *The Artist-Gallery Partnership. A practical Guide to Consigning Art*, s.X.

<sup>63</sup> Dette behandles i punkt 6.1.2.

#### 6.1.1.2 Galleriet holder ikke inventar atskilt

I visse tilfelle kan det virke uklart i praksis hvem som eier kunstverkene fordi galleriet har rotete lagring, utilstrekkelig merking av verkene eller sammenblanding av verk som tilhører ulike eiere. Da må kunstner bevise hvilke av verkene i galleriets varetekt som ikke er ”galleriets eiendeler” men isteden tilhører kunstner og er innlevert for kommisjons- eller formidlingssalg. Galleribransjen er som hovedregel preget av muntlige avtaler, eller konkluderende handling som eksempelvis at kunstner faktisk leverer verkene til galleriet eller galleriets lager. Mange etterfølgende tvister og problemer oppstår fordi partene ikke har formalisert avtalen slik at begge er klar over hva de faktisk har avtalt, eller grundig nok har tenkt gjennom alle, eller så mange som mulig, av avtalens vilkår og betingelser. En enkel skriftlig kontrakt som eksplisitt sier hvilke verk kunstneren eier, og eventuelt fysisk merking av verk burde være praksis i gallerivirksomhet, men dekl. §7-3 setter grenser for i hvilken grad man på forhånd kan sette avtalevilkår vedrørende konsekvenser av galleriets konkurs eller insolvens.

Hvordan løser man eierforholdet hvis galleriet eller galleristen, i tillegg til kunst galleriet har i kommisjon eller formidler salg av, også eier verk av de samme kunstnerne, og galleriets egne verk står lagret sammen med kunsten galleriet skal selge? Hvordan kan man da identifisere kunstners verk? Må de kunne identifiseres? Og hva blir konsekvensen av at verkene ikke lar seg identifisere?

Galleriet plikter egentlig å holde verkene de har i kommisjon atskilt fra andre, eller egne verk, etter kml. §10 ”Hvis ikke andet følger av forholdene, skal han holde godset adskilt fra andet gods.”. For tilfellene av formidlingssalg finnes ingen egen lov, men man kan muligens argumentere for at et ansvar eksisterer på ulovfestet grunnlag for at galleriet også her plikter å holde verkene atskilt? Selv om praksis varierer fra galleri til galleri, er kravet til atskillelse noe flere galleri slurver med. Hvilken betydning får galleriets sammenblanding av verk? I slike tilfelle vil det være omvendt bevisbyrde, galleriet har bevisbyrden for at verkene tilhører dem. Kan slik sammenblanding av verk allikevel ramme kunstner? Hva er konsekvensen av galleriets brudd på kml. §10? I dagens praksis bruker

ingen av galleriene egne og komplette verkslister underskrevet av både kunstner og galleri som klart identifiserer alle verk kunstner har overlevert galleriet for formidlings- eller kommisjonssalg. Det er ingen av galleriene som konsekvent benytter klistrelapper eller annen form for merking direkte på kunsten, slik at de faktisk kan skilles fra galleriets egne verk. Galleriene bruker gjerne egenlagde databaser med verksdetaljer om teknikk, edisjoner og kunstners navn, men det står ikke spesifikt at verkene tilhører kunstner. Databasene inneholder allikevel nok informasjon til at utenforstående i de fleste tilfeller kan identifisere verkene. Noen av galleriene har spesiallagde databaser for registrering av kunst, disse er gjerne mer utførlige og inneholder også billedokumentasjon.

Et eksempel er Galleri G som har drevet i mange år og formidler salg av verk. I tillegg har både galleriet og galleristen en stor privat kunstsamling som oppbevares på galleriet, side om side med verk som formidles. Mange av verkene galleriet og galleristen eier er kunstnere galleriet representerer, og enkelte verk fra den private samlingen blir til tider også solgt gjennom galleriet. ”Galleriet har ikke noe eget dataprogram for verksopplysninger. De lager lister over utstillinger, verk som inngår, priser, samlere som har kjøpt, samt oppgjørslisten med kunstnere.”. Dette gjør det mulig for kreditorer å identifisere hva galleriet eier og hva de ikke eier, men det er mer tidkrevende. Det hender Galleri G kjøper inn verk av kunstneren som senere stilles ut når kunstneren har utstilling i galleriet, slik at på utstillingen vil enkelte av verkene som tilbys for salg på forhånd være kjøpt av galleriet og derfor tilhøre galleriet. De andre verkene som selges tilhører kunstneren og videreformidles. Fakturaene til kundene ser helt identiske ut uansett hvilke av verkene de kjøper. Galleriet fakturerer ikke med mva på salget i noen av tilfellene. Galleriet opplyser at de anser sitt innkjøp av kunst i forkant av en utstilling som en slags forskuddsbetaling til kunstner, og galleriet gjør dette kun i tilfelle hvor kunstneren trenger penger. Men strengt tatt skulle vel galleriet betalt mva når de selger verk som i en kortere periode eies av galleriet og tilhører eget inventar, selv om eierforholdet har vart kun i kort tid. Galleriet foretar et reelt kjøp, de velger seg ut ett kunstverk fremfor et annet, kjøper det og blir eiere av kunstverket. At galleriet håper å være eier kun en kort periode endrer ikke på dette faktum. De har heller ingen garanti for at eierforholdet blir kortvarig, da det på

ingen måte er sikkert at verket senere blir solgt på kunstnerens utstilling i Galleri G. Verket går da inn i Galleri Gs eget inventar.

Galleri L opplyser at de ”Har opplysninger om verk på datamaskiner der alle verk av kunstneren som håndteres av galleriet registreres.”. Galleri L kjøper også ofte verk av kunstnere de formidler salg av, bla. for å dekke inn gjeld for produksjonskostnader. Alle verkene lagres sammen, både de Galleri L eier og de som galleriet videreformidler. På spørsmål om det står spesifikt noe sted hvilke verk som tilhører galleriet og hvilke som tilhører kunstner svarer de, ”Nei, men tilhører det galleriet går det frem av post for innkjøpspris. Der det ikke står innkjøpspris tilhører verket kunstner.”. Igjen er dette en løsning som ikke atskiller verkene fysisk slik loven krever, derfor tvinges galleriets kreditorer til å bruke tid på å lete seg frem i regnskapet eller galleriets verkslister med kunstnerinformasjon for å finne ut hva de kan ta dekning i. Kan man ved å sjekke i galleriets regnskap, eller benytte galleriets databaser og verkslister finne opplysninger om at kunstner er eier av kunstverkene, må det anses godtgjort at verkene tilhører kunstner. Galleriets kreditorer kan da ikke ta dekning i kunstners verk. Det kan ikke kreves at verkene i tillegg må være fysisk merket.

Hvem er nærmest til å bære ansvaret for sammenblandet lagring? Galleriet har kunsten i sin varetekt og er således nærmest til å ha kunnskap og ansvar for utilfredstillende lagringsforhold. Galleriet plikter egentlig etter kml., og muligens etter uskrevede regler i formidlingssalgsvirksomhet, å holde verkene atskilt. Siden de aller fleste galleri ikke selv eier kunsten de selger eller formidler salg av, må kreditorer som hovedregel anta at kunsten i galleriets varetekt ikke tilhører galleriet. Et galleri vil da som oftest ha lite eiendeler som kreditorene kan kreve solgt for å innfri sine fordringer, men dette burde kreditorene vært klar over i utgangspunktet.

Vil det kunne tenkes teoretiske tilfelle der kunstner grunnet sammenblanding av verkene risikerer å miste eiendomsretten til egne verk fordi det ikke er mulig, selv ved hjelp av galleriets databaser, å finne klart frem til hvem som eier hvilke verk? Det kan eksempelvis

være at kunstner har kunnskap om at galleriet oppbevarer kunstverk som skal videreformidles eller som de har i kommisjon sammenblandet med kunst galleriet eier, eller sammenblandet med direktørens private kunstsamling, og ikke har noen form for opplysninger om verk registrert i databaser eller merkelapper som skiller de ulike verk tydelig fra hverandre. Hvis kunstner har hatt positiv viten om slike rotete lagringsforhold men over tid forholdt seg passiv overfor galleriet og ikke gjort noe for å utbedre lagringsforholdene, kan kunstner klandres. Det kan få betydning for eiendomsretten dersom ikke galleriets kreditorer kan identifisere hvilke verk som tilhører kunstner og hvilke som tilhører galleriet. Taper kunstner eiendomsretten til egne verk i en slik situasjon, kan kunstner antakelig ikke fremme et erstatningskrav mot boet for tap han er påført ved å miste eiendomsretten til verkene sine.

#### 6.1.2 Galleriet betaler produksjonskostnader for kunstner.

Finnes det tilfelle hvor galleriets kreditorer kan ta beslag i kunstnerens verk for gjeld galleriet har pådratt seg? Om det er mulig, i hvilke situasjoner kan det skje?

Stadig flere gallerier betaler produksjonskostnader for verk som, når de er ferdigprodusert, skal tilhøre kunstner. Det er i realiteten et midlertidig rentefritt lån galleriet yter kunstner, men begge parter håper å profitere på det; galleriet ved å kunne tilby flere verk for salg og kunstneren fordi han får realisert sine ideer uten å måtte vente til han kan betale produksjonskostnader. Det personlige håndverket ved kunst er ofte ikke det essensielle lenger, derfor vil produksjonskostnader for samtidskunst ikke bare gjelde innkjøp av lerret, maling eller tradisjonelt kunstnerutstyr. Mye samtidskunst produseres industrielt, og fordi galleriet legger ut for kostnader ved å produsere nye verk gir dette kunstner muligheten til å produsere verk fortløpende. For et galleri som representerer mellom 12-16 kunstnere kan produksjonskostnadene et galleri påtar seg å "betale" til sammen utgjøre store beløp. Et galleri som ikke eier noe særlig inventar av verdi, annet enn computere og kanskje litt kunst, kan allikevel ha store summer utestående for fordringer som gjelder produksjonskostnader for kunstverk som tilhører kunstneren.



Ifølge avtale mellom kunstner og galleri skal den gjeld for produksjonskostnader som et galleri opptar på vegne av kunstner trekkes fra ved senere salg av kunstverket de er blitt brukt til å produsere, eller innfris i sin helhet dersom kunstneren senere forlater galleriet eller samarbeidsavtalen med galleriet opphører på annen måte. Slik gjeld skal i utgangspunktet ikke medføre noen endring i eiendomsretten, verkene tilhører fremdeles kunstnerne, men kunstner kan da i tillegg ha en separat gjeld til galleriet for produksjonskostnadene for usolgte verk.<sup>64</sup>

På tross av avtale om at kunstverk tilhører kunstner, kan allikevel galleriets involvering ved å påta seg gjeld for å produsere verk medføre at galleriet får eiendomsrett i kunsten? Eller har galleriets kreditorer kun et pengekrav mot kunstnerne for dekning av eventuell gjeld for produserte kunstverk? Det er ikke alltid like lett å se at kunsten galleriet har i hende fremdeles tilhører kunstner fullt ut i slike tilfelle, spesielt ikke når et galleri betaler produksjonskostnader for nye verk som sendes rett fra produsent til galleri uten engang å ha vært innom kunstners atelier, selv om dette ikke skjer i flertallet av tilfelle der galleriet betaler for produksjonskostnader.

Gallerier avtaler gjerne at kunstner istedenfor å innfri pengekravet for produksjonskostnader kan gjøre opp for seg ved å ”betale” galleriet med det antall kunstverk som tilsvarer verdien av pengekravet. Dette er et valg som er gitt kunstner ifølge avtalen mellom kunstner og galleri. Er slik avtale om naturaloppfyllelse gjort vil kunstner fremdeles beholde hele eiendomsretten til egne kunstverk på tross av at galleriet har betalt produksjonskostnader, men galleriet vil ha et motkrav i form av et pengekrav mot kunstner for gjeld grunnet produksjonskostnader. Denne gjelden må kunstner innfri, eller oppfylle i naturalia hvis partene har avtalt dette dvs. levere verk som tilsvarer verdien av pengekravet, før han kan kreve å få verkene sine utlevert fra galleriets konkursbo.

---

<sup>64</sup> Dommen mot tidligere Galleri Wang kom til et annet resultat, men det var spesielle grunner til dette. Dette kommer frem når jeg drøfter tvisten senere i oppgaven.

Det finnes relevant rettspraksis om tvist mellom galleri og kunstner i forbindelse med et galleris betalingsproblemer og nedleggelse, og hvor galleriet også har krav mot enkelte av kunstnerne for utlagte produksjonskostnader. Selv om dommen gjelder nettopp en slik situasjon, tar den i mindre grad for seg de generelle rettslige problemene jeg har introdusert i kapittel 6 og punkt 6.1, og dommens resultat har relativt liten rettskildeverdi.<sup>65</sup> Det involverte galleriet var, tidligere Galleri Wang. Galleriet hadde siden virksomheten startet i 1991 inngått muntlige kommisjonsavtaler med sine kunstnere om salg av kunstverk opplyser dommen. Om det egentlig var formidlingssalgssavtaler skal jeg ikke spekulere i, da det neppe vil ha betydning for dommens resultat. Galleriet hadde også muntlige avtaler med kunstnerne om at galleriet betalte produksjonskostnader for nye verk. Kostnadene ble senere trukket fra ved salg av det verket produksjonskostnadene var brukt til å produsere, hvorpå summen ble delt mellom kunstner og galleri etter fastsatt provisjonssats. Etter flere års drift valgte de tre eierne av Galleri Wang i 2005 å legge ned galleriets drift. Galleriet sa opp sine representasjonsavtaler med kunstnerne i oktober 2005.<sup>66</sup> Galleriet krevde dekning av kunstnerne for utlagte produksjonsutgifter siden galleriets start, og holdt tilbake verk som sikkerhet inntil deres økonomiske krav mot kunstnerne ble innfridd. Galleriets utlagte produksjonsutgifter per kunstner varierte. Enkelte kunstnere hadde ikke pådratt seg noen utgifter i forbindelse med produksjon av kunstverk, mens det for andre kunne dreie seg om et krav på opp i mot tohundretusen kroner som Galleri Wang hevdet kunstnerne skyldte galleriet. De fleste av galleriets kunstnere valgte å godta Galleri Wangs pengekrav og gjorde opp dette, enten ved å innfri den økonomiske forpliktelsen, eller ved å overdra det antall kunstverk som i verdi tilsvarte pengekravet. Tre av Galleri Wangs kunstnere bestred galleriets krav om tilbakeholdsrett i deres kunstverk, samt galleriets krav på dekning for utlagte produksjonskostnader. Kunstnerne saksøkte galleriet og fikk medhold. Retten bemerket følgende, ”Det er enighet mellom partene om at det ble inngått muntlig avtale med hver av de tre kunstnerne Lund, Rydhagen og Aas på den ene siden, og Wang på den andre siden om at Wang skulle selge kunstnernes kunstverk. Det er videre enighet om at

---

<sup>65</sup> Oslo Byfogdembete, sak nr: 06-097875VA-OBYF.

<sup>66</sup> Se nærmere om representasjonsavtaler i oppgavens Kapittel 7, punkt 7.3.1. En slik avtale kommer gjerne i tillegg til avtalen om kommisjon- eller formidlingssalg, og brukes mellom parter som samarbeider fast og over tid.

det er snakk om et kommisjonsforhold.”.<sup>67</sup> Galleri Wang har sagt opp kommisjonsavtalen med kunstnerne og krevd dekning av ulike utgifter galleriet har hatt i forbindelse med produksjon av kunstverk for salg. Retten fant at et slikt krav i utgangspunktet ville kunne kreves dekket etter kml.§29 ”særskilt godtgjørelse for utlegg”, og uttalte at, ”En kommisjonær har krav på godtgjørelse for faktiske utgifter uavhengig av salg, med mindre utgiftene skal dekkes av provisjonen eller på annen måte. Dette innebærer at kommisjonæren vil kunne ha et krav på utgiftsdekning mot kommittenten når kommisjonsforholdet avsluttes....I avtaleforholdet mellom partene har Galleri Wang betalt for kostnader til innramming, kopiering og andre utgifter som har påløpt i forbindelse med klargjøring av kunstverkene for salg. Dette er utgifter som Wang vil kunne kreve dekket av saksøkerne etter kommisjonsloven§29 med mindre utgiftene etter avtalen skal dekkes av provisjon eller på annen måte.”.<sup>68</sup> Fordi avtalen mellom partene er inngått muntlig er det vanskeligere i ettertid å tolke avtalens innhold og finne ut eksakt hva partene ble enige om. Erik Steen, daglig leder i Galleri Wang, forklarte at han ved avtaleinngåelse med kunstnerne opplyste dem om at produksjonskostnadene ville bli trukket fra salgssummen for verkene, og at netto salgsvederlag ville tilfalle Galleri Wang og kunstneren med en halvpart på hver. På dette tidspunktet sa ikke Steen noe om at Galleri Wang ville kreve kunstnerne for produksjonsutgifter som ikke var dekket når avtaleforholdet opphørte. De tre kunstnerne hevder ikke å huske at det ble snakket om utgiftsdekning ved avtaleinngåelsen, men var klar over Galleri Wangs krav på 50% provisjon. Retten fant det uavklart om kunstnerne hadde oppfattet om beregning av salgsvederlaget ble foretatt av netto eller brutto salgssproveny. Galleri Wangs praksis var konsekvent når det gjaldt å trekke fra produksjonskostnadene fra salgssummen av kunstverk, hvilket også anses som bransjepraksis. Bortsett fra ett tilfelle overfor Lund i 2003, hadde galleriet ikke sendt kunstnerne noen avregninger på utlagte produksjonskostnader. I løpet av galleriets virksomhet i årene 1991-2005 hadde kunstnere som selv valgte å avslutte samarbeidet med galleriet gjort opp for sine udekkede produksjonskostnader, enten kontant eller ved å

---

<sup>67</sup> Ibid.

<sup>68</sup> Ibid.

overdra verk. Slik praksis er også vanlig hos Galleri Riis. Retten tolket partenes opprinnelige muntlige avtale for å se om det fantes holdepunkter for at galleriet kunne kreve produksjonskostnadene dekket av kunstnerne når disse utgiftene ikke var blitt dekket ved salg. Retten sa følgende, ”I forbindelse med avtaleinngåelse ble det fra Wangs side opplyst at produksjonsutgiftene ville bli gjort opp ved at utgiftene ble trukket fra salgssummen. Det ble ikke snakket om oppgjør for produksjonskostnader som ikke ble dekket inn ved salg. Med unntak av Lund, som i 2003 fikk presentert et beløp hun ville skyldte Wang dersom hun sluttet, har Wang ikke gitt kunstnerne noen oversikt over udekkede produksjonskostnader så lenge kommisjonsforholdet varte, til tross for at det her er snakk om produksjonskostnader som har blitt akkumulert gjennom en årrekke.”.<sup>69</sup> Retten la vekt på at Galleri Wang var den sterke og profesjonelle part og at kunstnerne hadde liten eller ingen erfaring med utgiftsdekning fra tidligere liknende avtaler. Retten fant det derfor sannsynliggjort at de tre kunstnerne ikke har vært inneforstått med muligheten at de ved avtaleforholdets slutt ville kunne sitte med en økonomisk forpliktelse overfor galleriet for produksjonskostnader som ikke var dekket inn ved salg. Rettens ene vitne, Espen Ryvarden, daglig leder i Galleri Riis, opplyste at Galleri Riis ved avtaleinngåelse med kunstnere på forhånd orienterer om at produksjonsutgifter som ikke dekkes inn ved salg vil bli avkrevd kunstneren når de slutter ved galleriet, samt at de også sender sine kunstnere årlige oversikter som viser udekkede produksjonsutgifter. Det er vanlig bransjepraksis at udekkede produksjonsutgifter gjøres opp når kunstneren slutter, enten som kontant betaling, eller i form av å overdra eiendomsretten til kunstverk. Retten kom frem til at Galleri Wang etter en helhetsvurdering ikke hadde krav på dekning av produksjonskostnader fordi de hadde handlet mot gjeldende bransjepraksis ved ”... manglende orientering til kunstnerne i forbindelse med avtaleinngåelsen om at de ved avtaleforholdets slutt måtte gjøre opp for udekkede produksjonskostnader, samt den manglende oversikten over skyldig beløp i løpet av avtaleforholdet...”.<sup>70</sup> Retten tolket den muntlige avtalen slik at den kun tok opp utgiftsdekningen ved salg av kunstverk. Galleriet

---

<sup>69</sup> Ibid.

<sup>70</sup> Ibid.

opplyste ikke om at udekkede produksjonskostnader ville være kunstnernes gjeld, og manglende opplysning fra galleriet om dette var i strid med kutyme i galleribransjen. At galleriet unnlot å gi kunstnerne oversikt over hva de skyldte, var etter rettens oppfatning også i strid med gjeldende bransjekutyme. Galleri Wang hadde derfor ikke tilbakeholdsrett i kunstnernes verk, og heller ikke noe pengekrav mot de tre kunstnerne for utlagte produksjonskostnader ifølge Oslo Byfogd.

Vil det stille seg annerledes ved andre konkurssituasjoner, ved formidlingssalg, eller vil dommen kunne brukes mer generelt? Retten uttaler seg generelt om hva de anser som bransjepraksis og kutyme, slik at på disse punkter vil dommens synspunkt få betydning for gallerivirksomhet. Dommens resultat angående partenens adgang til å avtale seg imellom at galleriet skal betale produksjonskostnader vil få betydning for gjeldende bransjepraksis.

Allikevel er det tvilsomt om noen kunstnere ville vunnet frem med et tilsvarende krav overfor et galleri i dag. Wang saken fikk mye mediedekning, og tvisten er kjent for mange kunstnere. I tillegg er galleriene nå påpasselige med å være mer presise og tydelige ved avtaleslutning av frykt for å ikke få dekket sine utlagte produksjonskostnader. Det vil bli vanskelig for kunstnere å vinne frem med at de ikke skjønnte at en avtale der galleriet dekker produksjonskostnader vil kunne føre til at kunstner sitter med gjeld overfor galleriet for verk som ikke er solgt.

Finnes det en øvre grense for hvor høy gjeld for produksjon av nye verk et galleri kan påta seg på vegne av en kunstner? Bør galleriet som sitter med oversikt over salg og kostnader for produksjon av nye verk ha et opplysningsansvar? En mulig lovhjemmel for dette vil kunne være en kommisjonærs ivaretagelse av kommitentens tarv etter kml.§7. Selger et galleri lite eller ingen verk av en kunstner bør antakelig galleriet ikke la kunstneren produsere stadig nye verk som galleriet forskuddsvis betaler produksjonskostnader for. Fordi kunstner ikke er den faktiske mottaker av faktura for produksjonsutgifter, kan kostnadenes totale beløp virke abstrakt for ham, spesielt hvis kunsten ikke selger slik at gjelden ikke minker. Galleriet er den profesjonelle parten som har direkte kontakt med

kunstmarkedet, formidler kunstners verk, og mottar faktura for produksjonsutgifter. De plikter å gjøre kunstner oppmerksom på hva faktiske produksjonskostnader beløper seg til, utarbeide salgsoversikter, samt stoppe produksjon av nye verk på et visst tidspunkt dersom gjelden kunstner opparbeider seg blir høy. Galleriets ansvar vil følge både av kml. §7, samt ligge innenfor de arbeidsoppgavene og ansvaret et galleri påtar seg ved å representere en kunstner. Et galleri påtar seg å holde kunstner oppdatert om den økonomiske status hva gjelder både produksjonskostnader og salg av verk, samt økonomisk rådgivning i forhold til dette. I teorien kan konsekvensen av at et galleri unnlater å opplyse kunstner i form av salgsoversikter og oversikter over utlagte produksjonskostnader bli at galleriet i ettertid allikevel ikke kan kreve all gjelden for produksjonskostnader tilbake av kunstner. Akkurat hvor grensen settes vil jeg ikke spekulere i, men galleriet har et ansvar overfor kunstner for at ikke kunstner pådrar seg for høy gjeld. For tilfelle av formidlingssalg vil antakelig det samme aktsomhetsansvar gjelde, men da på ulovfestet grunnlag, eller ifølge representasjonsavtale mellom galleri og kunstner og de forpliktelser og ansvar galleriet påtar seg.

Blant de galleri jeg har undersøkt som betaler produksjonskostnader for sine kunstnere, opplyser alle at de har forklart nøye for kunstnerne på forhånd hva dette innebærer. Enkelte av galleriene er blitt mer påpasselige med å sende kunstnerne oversikt over skyldige produksjonskostnader, salg og avregninger, om ikke så veldig hyppig, så i hvert fall årlig.

### 6.1.3 Verk solgt etter galleriets insolvens

Faller salgsoppdraget bort hvis et galleri har kunnskap om egen insolvens eller konkurs? Når må de slutte å selge eller videreformidle kunstners verk? Fortsetter galleriet å selge verk når det er insolvent, og kjøpesummen senere innbetales til konkursboet, vil kunstner kunne tape økonomisk fordi han kun får et usikret krav på sin del av salgsvederlaget.

Kml. har regler om dette for kommisjonsforhold, ”Kommer kommittenten eller kommisjonæren under konkurs, faller oppdraget bort.” ifølge kml.§47, og deknl.§1-1. Men loven sier ikke noe om at galleriets salgsoppdrag faller bort ved kunnskap om insolvens, så

et galleri kan fremdeles selge kunstners verk så lenge galleriet ikke faktisk er konkurs. Konsekvensen for kunstner er at galleriet kan selge verk i en periode hvor kreditorene ennå ikke har begjært galleriet konkurs, men hvor galleriet er insolvent. Har kunstnerne kunnskap om galleriets likviditetsproblemer, vil de allikevel neppe slå galleriet konkurs. Jeg tror det skal svært mye til for at en kunstner slår et galleri konkurs. I praksis vil derfor kjøperes betalinger for verk gå inn i boet som andre betalinger, kunstneren mister eiendomsretten til verket, og får isteden en pengefordring i boet for sitt salgsvederlag på lik linje med andre kreditorer.

En kommisjonær har en generell plikt til å ”vareta kommittentens tarv”, ifølge kml.§7. Rent teoretisk kan denne omsorgsregelen føre til at et galleri som skjønner at de ikke lenger driver forsvarlig, enten at de er insolvent eller snart kommer til å gå konkurs, være pliktig til å opplyse kunstneren om dette etter kml.§7, og stoppe salg av kunstners verk før fristen etter kml.§47? Fortsetter galleriet å selge når de vet de er insolvent, vil det kunne medføre økonomisk tap for kunstner da pengefordringen han kan fremme i det senere konkursboet sannsynligvis ikke vil bli innfridd fullt ut. Men en tidligere tidsfrist vil være i strid med kml.§47, og den vil være praktisk vanskelig å håndtere, både mht. når den i tid setter inn, samt at den vil kunne ramme godtroende kjøpere av verk. Kml.§7 leder derfor ikke til en tidligere frist enn kml.§47.

At kunstnerne henter verk fra gallerier når konkursrykter begynner å spre seg ser vi eksempelvis med Galleri Trafo (oktober – november 2010).<sup>71</sup> Rykter om galleriets konkurs verserte, og kunstnerne hentet ut sine verk. Å hente ut verk fra galleriet gjøres nettopp for å hindre fremtidig salg der betalingen for verkene ellers ville gått inn i galleriets fremtidige konkursbo. Gry Sjølstad som representerer tretten av kunstnerne som selger kunst via Galleri Trafo sier at hun etter å ha blitt lovet av galleriet å motta oppgjør for solgte verk før

---

<sup>71</sup> Artikkel av Espen Tjernsland, Dagens Næringsliv <http://avis.dn.no/artikler/avis/article405953.ece> ,, og Gro Hartvigsen *Trafo med stor gjeld til kunstnere*. Billedkunst nr.6, 2010, s.15.

sommerferien (2010) så seg nødt til å hente de resterende kunstverk ut av galleriet. ”Jeg var der en halv dag og bar ut grafikk og malerier. Dette er ikke noen hyggelig situasjon....”.<sup>72</sup>

Gjelder de samme tidsfrister i formidlingssalg som i kommisjon? Når må galleriet senest stoppe formidlingen av verk? For å finne ut hvilke regler som gjelder ved formidlingssalg og galleriers insolvens må vi se på fullmaktsreglene i avtaleloven, samt reglene om kombinasjonsfullmakt. I formidlingssalg er det kunstner som er avtalepart, og ikke det insolvente galleriet. Avtl.§23-24 om opphør av fullmakt omhandler situasjonen for verk galleriet videreformidler salg av etter at de har kunnskap om kunstners insolvens eller likviditetsproblemer, men får ifølge avtl.§26 ”tilsvarende anvendelse paa fuldmakt til at optræde for fuldmaktsgiveren ved retshandler, som foretages overfor ham.”. Avtl.§23 og §26 har samme frist som kml.§47, nemlig at galleriet må ha kommet under konkursbehandling for å miste retten til å formidle salg av kunstners verk.

Kan det tenkes en tidligere frist i formidlingssalgstilfelle? Den mest vesentlige forskjellen mellom kommisjonssalg og formidlingssalg vil få betydning her; ved kommisjonssalg inngås avtalen mellom galleri og kjøper, og i formidlingssalg er avtalepartene kunstner og kjøper. Det insolvente galleriet vil i formidlingssalg ikke være part i avtalen, men i praksis er de fleste galleriene gitt fullmakt til å slutte avtaler på kunstners vegne, motta betaling for verket, for så å overføre kunstner dennes andel av salgsoverskuddet. Kunstner risikerer mange av de samme problemene som i kommisjonssalgstilfellene, som eksempelvis at galleriet, når de mottar betalingen, bruker pengene til å dekke annen av galleriets gjeld eller somler med å overføre penger til kunstner. Kunstner kan miste eiendomsretten til egne verk og må fremme et økonomisk krav i galleriets konkursbo. Men som i kommisjonssalg er det også her vanskelig å tenke seg en tidligere frist enn avtl.§26 og §23 medfører. I praksis har alle galleriene jeg snakket med avtalt rett til å motta betaling, problemet er at ingen galleri holder disse midler atskilt fra galleriets egen brukskonto. Dette forhold har kunstnerne kunnskap om. Blir det noen reell forskjell av at midlene er sammenblandet? Penger som

---

<sup>72</sup> Espen Tjernesland, Dagens Næringsliv <http://avis.dn.no/artikler/avis/article405953.ece>



galleriet ennå ikke har utbetalt kunstner for salg av verk, kan beslaglegges av galleriets kreditorer og tilfaller boet.

#### 6.1.4 Kunstner har et pengekrav mot galleriet

Jeg forutsetter at det er midler som er kommet inn på galleriets konto for verk galleriet har solgt, og at salgssavtalen i tid er innenfor fristene etter deknl.§1-2 og avtl.§26 jfr.§23. Har ikke kunstner fått overført sin andel av salgsvederlaget, vil han ha et pengekrav mot galleriet. En slik situasjon kan lett oppstå hvis galleriet ligger etter med å betale kunstneren dennes tilgodehavende fra salg, slik at salg, men også enkelte innbetalinger i tid ligger forut for deknl.§1-2, eller innbetalinger kan være etter at konkurs er åpnet fordi formidlingssalg er skjedd før deknl.§1-2. Penger et galleri skylder kunstnere for salg av verk skal i prinsippet ikke galleriet bruke til å dekke andre fordringer eller faste kostnader, men har galleriet brukt pengene vil kunstnernes krav ikke være prioritert foran andre kreditorer i galleriets konkursbo. Det kan derfor få store økonomiske konsekvenser for kunstner.

Den praktisk viktige betydningen av dette er eksemplifisert i situasjonen for det konkurstruede Galleri Trafo.<sup>73</sup> Galleri Trafo ble startet i store industrielle lokaler i 2006, og satset friskt med en åpningsutstilling som bla. inneholdt verk av den britiske kunstneren Damien Hirst. Både i dagspressen og hos galleriet selv bekreftes det (høsten 2010) at ”Galleri Trafo skylder 47 norske kunstnere, deriblant Magne Furuholmen og Nico Widerberg, 1,3 millioner i kommisjon for salg av kunst. Daglig leder Sigmund S. Bakken tilbyr kunstnerne halvparten av pengene for å redde galleriet.”<sup>74</sup> Galleriet startet opp rett før finanskrisen, og har slitt økonomisk siden 2008, men har ikke kommunisert dette til kunstnerne de representerer. Galleriet samarbeider med et stort antall kunstnere, i følge galleriets nettsider er antallet; maleri / skulptur / foto 31 stykker mfl. og grafikere 42

---

<sup>73</sup> Espen Tjernsland, Dagens Næringsliv <http://avis.dn.no/artikler/avis/article405953.ece>. Gro Hartvigsen *Trafo med stor gjeld til kunstnere*. Billedkunst nr.6, 2010, s.15. Se også galleriets nettside, <http://www.galleritrafo.no/>.

<sup>74</sup> Tjernsland, Dagens Næringsliv <http://avis.dn.no/artikler/avis/article405953.ece>

stykker mfl. (visse av kunstnerne figurerer i begge grupperringene). Galleri Trafo kan ikke kalles en type galleri som har et sterkt personlig samarbeid med sine kunstnere, ei heller noen eksklusiv representasjon. Det er et galleri som selger verk av mange kunstnere, i hovedsak norske, og galleriets kunstnere vises også ved mange andre galleri. Galleriet bruker skriftlig kontrakt, der jeg er blitt opplyst at det står at kunstneren skal motta oppgjør senest 30 dager etter salget til kunden.<sup>75</sup> På telefon opplyser Sigmund Bakken meg følgende, ”galleriet skrev en inntaksliste for verk de videreformidlet salg av. Denne ble underskrevet av kunstner og galleri hvorpå partene fikk en kopi hver”. Avtalen omhandlet derfor lite annet enn det antall verk kunstnerne overleverte galleriet. Flere av kunstnerne har aldri fått beskjed om at deres verk er solgt, de har ikke mottatt betaling, og aldri mottatt noen form for salgs- eller oppgjørsstatus av galleriet. Med så mange kunstnere, og spesielt et stort grafikk salg, har galleriet påtatt seg et stort administrativt og regnskapsmessig arbeid, noe de færreste som arbeider på galleri har utdannelse for. Eksempler på uttalelser fra kunstnerne er;

”- Jeg har på galleriets oppfordring levert bilder flere ganger, men ikke fått beskjed om at noen av bildene har blitt solgt, og det til tross for at jeg har spurt om det. I kontrakten står det at oppgjør skal betales innen 30 dager etter salg til kunden, men jeg har ikke fått betaling på lang tid, forteller billedkunstner Terje Risberg til *Billedkunst*.”<sup>76</sup>

”Det siste oppgjøret jeg fikk var i desember 2008. Denne typen salg baserer seg på et tillitsforhold. Man stoler på galleristen, sier billedkunstner Eli Hovdenak.”<sup>77</sup>

”Jeg har ikke fått overført penger på to år. Galleriene lever av oss, men det virker som man har liten forståelse for det, sier Vemren.”<sup>78</sup>

---

<sup>75</sup> Jeg har ennå ikke fått tilsendt noe kopi av denne kontrakten på tross av henvendelser til galleriets leder.

<sup>76</sup> Gro Hartvigsen. *Trafo med stor gjeld til kunstnere*. Billedkunst nr.6, 2010, s.15.

<sup>77</sup> Tjernsland, Dagens Næringsliv <http://avis.dn.no/artikler/avis/article405953.ece>

<sup>78</sup> Ibid.

”- Det har vært mistenkelig stille fra den kanten. Det er jo et veldig flott galleri som er drevet av en kar alle har et veldig godt inntrykk av. Selv om dette kan virke som små beløp, så skal man ha ganske god økonomi som billedkunstner for å tåle det tapet. Jeg er sur for å tape penger, og jeg blir utrolig sur hvis noen har tatt penger fra selskapet og lar meg sitte igjen med et tap. Jeg håper pengene er tapt på en ærlig og redelig måte. Det er lov å gå på ræva, men da må man gå ærlig på ræva, sier Elling.”<sup>79</sup>

Tretten av galleriets kunstnere representeres også av Gry Sjølstad, som driver firmaet Administrative kunstnertjenester(Akt). Siden jul 2009 har hun forsøkt å få galleriet til å betale kunstnerne penger de skylder for solgte verk. I august 2010 dro hun personlig til galleriet og hentet ut kunstverkene som de kunstnerne hun representerte hadde i forvaring hos galleriet.<sup>80</sup>

Dette er dessverre typisk for en situasjon der et galleri får betalingsvansker, og hvor mange burde reagert for lenge siden. For det første hevder alle kunstnerne, samt kunstagenten, at de har verk i kommisjon, til og med galleriet selv opplyser på sine nettsider at de har kunst i kommisjon. Dette stemmer ikke. ”Galleri Trafo fakturerer ikke med mva, men driver formidlingssalg. Kommisjonssalg er en betegnelse som ble brukt tidligere og bruken av den ”henger igjen””, opplyser Bakken når jeg konfronterer ham med dette. Dessverre vet heller ikke Sjølstad forskjellen på kommisjonssalg og formidlingssalg. Sjølstad har aldri hørt om formidlingssalg, og har den feiloppfattelsen at galleriet har kunstneres verk i kommisjon, men at galleriet er fritatt for mva når de selger verk av nålevende kunstnere. Selges verk av døde kunstnere er det mva belagt. Jeg vet ikke konkret hva avtalen mellom kunstagent Sjølstad og de kunstnerne hun representerer går ut på, men hennes manglende kunnskap om formidlingssalg, samt at hun i så lang tid godtar ikke å få betaling for solgte verk uten å kontakte inkassobyrå er ikke bra. At hun hentet tilbake usolgte kunstverk så sent som i

---

<sup>79</sup> Ibid.

<sup>80</sup> Jeg avventer grundigere svar fra Sjølstad og har kontaktet henne på mail med spørsmål flere ganger. Hun har ikke svart meg på e-post etter telefonsamtale med henne, der hun også opplyste meg om at hun føler seg utbrent. Jeg anser det dessverre lite trolig at hun kommer til å besvare mine e-poster.

august, etter at forhandlinger om reduserte betalinger allerede hadde startet, forhindret bare at galleriet etter dette tidspunkt ikke lenger kunne videreformidle kunsten, og det er lenge etter at galleriet fikk betalingsvansker. Sjølstad burde reagert før, spesielt siden hun har påtatt seg et ansvar overfor enkelte kunstnere. At kunstnerne fremdeles lar seg blende av fine utstillingslokaler, at galleristen virket hyggelig, det går jo som oftest bra og at slike salgsforhold baserer seg på tillit er urovekkende men dessverre ikke oppsiktsvekkende. Gallerier er kommersielle salgssteder, og betaler ikke et galleri sin gjeld til kunstnerne er det en grunn til dette, nemlig at de mangler pengene. At kunstnerne er de som sist blir prioritert til å få betaling, er kun av den enkle grunn at galleriet betaler de som sender purringer og inkassovarsler. Det viser at det er lett å la seg lure i kunstbransjen fordi de færreste forventer at et galleri skal gå konkurs. Et galleri som representerer mange kunstnere kan drive forretninger lenge uten at noen reagerer på at de ikke følger opp sitt representasjonsansvar med å kommunisere galleriets situasjon til kunstnerne. På tross av skriftlige avtaler, hadde galleriet ingen betenkeligheter med å bryte avtalen om når de pliktet å betale kunstnerne, for hva kan den økonomiske konsekvensen bli, i verste fall at kunstnerne fremmer sine pengekrav i et bo som allikevel ikke kan dekke sine fordringer?

I løpet av høsten 2010 ble det klart at Galleri At AS Trafo tilbyr kunstnerne en akkordløsning og er villig til å betale inntil 70% av kravene, mot at selskapets fire aksjonærer innbetaler 1,1 millioner ekstra til galleriet. Daglig leder og aksjonær Sigmund S. Bakken uttaler at han legger ned galleriet, men hva som skjer fremover med stiftelsen Trafo som drives i første etasje i det samme bygget er ennå usikkert.<sup>81</sup>

#### 6.1.5 Internasjonal konkurs

Hva blir situasjonen for kunstneren dersom verk er sendt i kommisjon fra kunstnerens galleri i Norge til et utenlandsk galleri og det utenlandske galleriet går konkurs? Kan kunstneren fremdeles hevde at han har eiendomsrett til verkene? Dette beror på konkursreglene i det land der det konkursrammede galleriet ligger. I utlandet er

---

<sup>81</sup> Dagens Næringsliv og Budstikka har flere artikler om saken, og jeg har drøftet saken med Bakken på telefonen.

kommisjonsavtaler det vanligste i gallerivirksomhet, og ikke formidlingssalg som i Norge. Verkene er gjerne i kommisjon fra kunstner, men via det norske galleriet til det utenlandske galleriet. Slike avtaler er i praksis nesten alltid skriftlige, og avtalen skrives på kunstners vegne mellom det norske galleriet og det utenlandske. Grunnen til at de norske galleriene er så påpasselige med skriftlighet her kan jeg ikke si sikkert, men jeg antar at grunnen er en kombinasjon av at utenlandske gallerier er flinkere til å kreve skriftlighet, samt at det er viktig for det norske galleriet å ha en klar avtale mht. sin provisjonsprosent. Tilfeller som gjelder egen provisjon og inntjening er gallerier gjerne mer nøyaktig med å avtaleregulere. Ved avtaler med utenlandske galleri skal ikke kunstneren få mindre salgspolisjon enn om verkene var blitt solgt gjennom hans norske galleri, i hvert fall har jeg aldri hørt om at det er tilfelle. Det er galleriets provisjonsandel som skal deles mellom det norske og utenlandske galleriet, så kun denne delen er gjenstand for forhandlinger. I tillegg avtales hvem som har ansvar for og bærer kostnader ved transporter, forsikring, produksjonsutgifter mm. Regnestykket kan eksempelvis se slik ut, kunstneren får sine vanlige 50% ved salg, mens det norske galleriets provisjon på 50% nå må deles med det utenlandske galleriet etter ulike fremforhandlede delingsprosenter, 20 - 30, 10 - 40. Er utenlandske konkursregler preseptoriske kan partene ikke ta inn i avtalen at norsk retts konkursregler skal gjelde. Det beror på retten i det landet der galleriet har gått konkurs om kunstnerens verk er beskyttet fra det utenlandske galleriets kreditorer. Overensstemmer de utenlandske reglene med norsk rett om konkurs i kommisjons- og formidlingssalg vil kunstner beholde eiendomsretten til sine verk på tross av galleriets konkurs.

## 6.2 Kort om utenlandske gallerikonkurser

Amerika har de siste tre årene vært hardt rammet av finanskrisen. Flere små galleri har lagt ned grunnet sviktende omsetning, og store gallerier har innskrenket antall visningssteder, eller flyttet inn i billigere lokaler. Anerkjente galleri har også blitt eksponert i dagspressen for ulovlig handel eller svindel som til slutt har endt i konkurs, eller medført andre rettslige tiltaler. Noen eksempler på kjente saker de siste årene er følgende; galleristen Andrew Crispo har nylig gjennomgått en konkurs i tillegg til at han for noen år tilbake var hovedmistenkt i en makaber mordsak, i 2009 ble Robert S. Bane, eier av galleriet Tamara

Bane, og forlaget Robert Bane Ltd. dømt av amerikansk konkursdomstol til å betale den japanske kunstneren Hajime Soroyama nesten 2 millioner USD i erstatning for skade voldt ved intensjonell og vedvarende svindel overfor kunstneren, det familiedrevne galleriet Berry Hill, eksperter på å formidle salg av eksklusiv rennessansekunst og annen historisk kunst, måtte etter flere anklager om dobbeltsalg, salg av verk de kun hadde fått til verdivurdering, bud på egne verk på kunstauksjoner for å presse prisen opp, samt mislighold av pengeforpliktelser begjære seg konkurs. Den mest ekstreme svindelsaken, både i pengesum og i antall personer som er økonomisk berørt, er Laurence Salander, eier av galleriet Salander-O` Reilly, som i mars 2010 erklærte seg skyldig i kunstsvindel for 120 millioner USD. Ikke bare hadde han solgt bilder han ikke eide, han hadde også solgt de samme bildene to og tre ganger, og unnlatt å betale både selger og kunstner. Det prominente galleriet hadde en tilsynelatende respektabel fasade utad, og leide lokaler på Upper East Side for 154 000,00 USD i måneden. I mai 2010 ble Salander dømt til 6-18 års fengsel. Galleriets kunstsvindel hadde da pågått i nesten tretten år før tennistjernen John McEnroe og skuespilleren Robert De Niro anmeldte Salander for dobbeltsalg, og mangel på å innfri fordringer de hadde mot ham.<sup>82</sup>

## **7 Avslutning og forslag til standardavtaler**

### **7.1 Norske Billedkunstneres (NBK) rolle overfor kunstnerne**

NBK fattet på slutten av 2009 et landstyrevedtak som pålegger dem å ha tilgjengelig ett sett standardkontrakter på deres nettsider, men dette er noe de ikke har ennå (april 2011). Fra tidligere av har NBK inngått en avtale med Norske Kunstforeninger, og utformet noen punkter en generell utstillingavtale bør inneholde. I tillegg finnes avtale mellom NBK og

---

<sup>82</sup> Diverse avisartikler; James Barron, *Manhattan art Gallery Is shut as lawsuits Multiply*. New York Times 19.October 2007, James Barron, *Art Dealer Pleads Guilty in \$120 Million Fraud Case*. New York Times 18.March 2010, John Dizard, *Paint peels on a genteel market*. Financial Times 23.June 2006.

Koro angående offentlig utsmykning.<sup>83</sup> Utstillingsavtalen mellom NBK og Norske Kunstforeninger er utformet som skriftlige innholdspunkter for hva en avtale bør inneholde, istedenfor å være utformet som en konkret standardavtale partene kan laste ned. Basert på NBKs forslag blir partene selv nødt til å utforme en egen avtale som innholdmessig tilfredstiller utstillingsavtalens krav. I sin nåværende form er ikke slike punkt, spesielt godt egnet til å benyttes i samarbeidet mellom galleri og kunstner, eller ved enkeltutstillinger i gallerier. Det er kun et minimumsunderlag for hva en avtale bør inneholde.

Andre skandinaviske land, eksempelvis Danmark og Sverige, har allerede utformet noen standardkontrakter for kunstnere og gallerier. NBKs jurist Hilde Skjeggestad opplyser på e-post at hun våren og høsten 2010 ”arbeider med noen forslag til ulike kontraktsforslag til bruk blant våre medlemmer; utstillingsavtale, kommisjonsavtale og agentavtale.”. Jeg får ikke vite om dette kommer til å legges tilgjengelig for nedlasting på nettsiden til NBK, eller om de skal forbeholde avtalene kun for de som er medlemmer.

NBK opplyser at de ønsker å bevisstgjøre og profesjonalisere kunstnerne i forhold til dagens praksis, hvor mange, ifølge NBK, ikke er flinke nok til å kreve noe for sitt arbeid, hvilket igjen bidrar til at de ikke oppfattes som profesjonelle og seriøse aktører. Avtaleforslagene er således tenkt å virke på sikt, og er avhengig av at kunstnerne krever at disse kontraktene blir brukt. NBK har ikke tatt kontakt med noen gallerier i utformingen av kontraktene slik de gjorde i Danmark, der standardavtalene er resultat av et samarbeide mellom den danske billedkunstorganisasjonen og galleristenes fagorganisasjon. Hilde Skjeggestad bruker den svenske MU avtalen som et utgangspunkt for sine nye avtaler. Målet med MU avtalen var å skape en ny bransjestandard for utstillingsvirksomhet, og få alle aktører i kunstbransjen til å benytte MU-normalavtalen.<sup>84</sup> Det nye og historiske med

---

<sup>83</sup> Se NBKs nettside for informasjon om deres utstillingsavtale <http://www.billedkunst.no/nbk/lover-og-avtaler>

<sup>84</sup> *MU Vägen till ett avtal*, Förord. MU avtalen er vedlagt, se kapittel 9 Lister over tabeller og figurer, punkt 9.3.

denne avtalen er at den tydelig støtter og fastholder at kunstneren skal få betalt også for sin arbeidstid, de kaller det ”kunstnermedvirkningskrav”. Dette innebærer et nytt synssett på kunstnerens arbeidsinnsats i forkant av en utstilling, på samme tid forplikter det også bidragsgivere og oppdragsgivere til å budsjettere og prioritere på en måte som tar disse kostnader med i betraktningen. Den situasjon som MU avtalen søker å utbedre er det svake samarbeide og mangelen på dialog som hittil har vært både om vilkår som hersker på kunstmrådet og spesielt kunstnernes vilkår. MU avtalen er en avtale som ikke egner seg til bruk i gallerier, og avtalen tar ikke for seg særegenheter ved representasjonsforholdet mellom kunstner og galleri, eller kjøp og salg av kunst. Avtalen i Sverige er spesielt rettet mot statlig støttede museer, institusjoner, kunstforeninger og kunsthaller, og ikke rene kommersielle galleri. De to inntektskildene som tas opp i rammeavtalen er utstillingsvederlag og medvirkningsvederlag. Jeg er blitt opplyst av flere svenske kunstnere, gallerister og kulturarbeidere at MU avtalen i praksis ikke benyttes i stor grad, den har kompliserte utregningsskjema, og flere kunstnere og kulturarbeidere mener den ikke fungerer spesielt tilfredstillende, selv om intensjonene var gode og behovet for avtale er tilstede. Det er sjelden at kunstneren tør å protestere hvis ikke institusjoner vil betale kunstneren det vederlaget kunstneren har krav på, og det finnes mange kunstnere som gjerne stiller ut gratis. Den typen kunstforeninger og kunsthaller MU avtalen er ment til bruk i er gjerne produsenter av nye kunstverk til utstillinger de arrangerer. MU avtalen er eksempelvis ment å formalisere vederlagskrav for å være med på en utstilling, eller for tid brukt på å produsere et nytt verk, fordi slike ikke-kommersielle visningssteder sjelden selger kunsten de stiller ut.

At Skjeggestad i tillegg til de andre avtalene hun nevner også velger å utforme en avtale for kommisjonssalg er litt merkelig fordi de fleste galleri i Norge driver formidlingssalgsvirksomhet. Men siden avtaleforslagene til Skjeggestad ennå ikke er ferdige kan jeg ikke på dette tidspunkt si noe mer konkret om dem.

På tidspunktet for min oppgaveinnlevering ligger denne informasjonen tilgjengelig på NBKs nettsider, ”En kommisjonsavtale mellom galleri og kunstner, der galleriet skal selge



verk på kunstnerens vegne, bør inneholde bestemmelser om blant annet provisjon, tidspunkt for oppgjør, eiendomsrett og pris.”.<sup>85</sup> Dette er veldig generelle utsagn, som overlater til kunstnerne selv å formalisere en avtale, eller få noen til å hjelpe dem med dette. Heller ikke her tydeliggjøres skillet mellom formidlings- og kommisjonssalg godt nok. Ikke noe sted på nettsiden drøftes formidlingssalg av kunst, hva som kjennetegner dette og skiller det fra kommisjon.

## 7.2 Forsøk på standardavtale

Galleri I, et galleri som er i oppstartfasen og driver formidlingssalg, er en av få gallerier som praktiserer en skriftlighet allerede fra begynnelsen av.<sup>86</sup> Galleristen har ennå ikke utformet generelle representasjonsavtaler med sine kunstnere da galleriet ikke er kommet til dette stadiet i sin drift sier galleristen, men ”Galleriet har utarbeidet en skriftlig generell kontrakt som presenteres for hver enkelt kunstner i forkant av en planlagt utstilling. Kontrakten utelukker ikke at kunstnere kan delta på utstillinger i andre visningsrom.”. Det er en generell utstillingsavtale galleriet skriver med sine kunstnere, og avtalen sier ikke noe om at galleristen representerer og arbeider for å fremme denne kunstneren også i periodene utenom utstillinger. Det står ikke spesifikt, men kan sluttes negativt av utstillingsavtalen at kunstneren ikke har noen forpliktelse eller lojalitet til å måtte stille ut hos Galleri I i fremtiden eller ved andre anledninger (gruppeutstillinger eller messer). Forhold avtalen ikke sier noe om i det hele tatt er forsikringsansvaret under utstillingsperioden, hvem som er ansvarlig for transport til / fra utstillingen, forsikring under transport, om verk fremdeles skal oppbevares hos Galleri I etter endt utstillingsperiode eller eventuelt når kunstneren plikter å motta verkene igjen, om galleriet fortsatt kan selge verkene etter endt utstilling, om galleriets ansvar opphører etter endt utstilling og kunstner selv må sørge for å få transportert verk tilbake, prisfastsettelse og rabatt ved salg sier avtalen heller ikke noe om. Det er prisverdig av galleriet å gjennomføre formaliserte avtaler, men avtalen bærer preg av

---

<sup>85</sup> <http://www.billedkunst.no/nbk/kommisjonsavtale>.

<sup>86</sup> Se eksempel på Galleriet Is kontrakt i kapittel 9 Lister over tabeller og figurer punkt 9.2.

at den er utformet av en som ikke er juridisk kyndig, og den har absolutt rom for forbedring da mange viktige spørsmål ikke behandles.

Advokatfirmaet Tryti, er ett av foreløpig få advokatfirma, som har hatt to store saker som vedrører tvister i forbindelse med avtale mellom kunstner og agent / mesen. Med disse sakene har firmaet fått innblikk i det kommersielle kunstmarkedet, og har tatt initiativ til å utforme forslag til en standardavtale for formidlingssalg mellom kunstner og galleri.

Advokatfirmaet hadde kjennskap til min juridiske oppgave, kunsthistoriske bakgrunn og kunnskap om det kommersielle kunstmarkedet og benyttet meg som ekstern rådgiver og deltaker til å samarbeide i prosessen med utformingen av avtalen og den tilhørende veiledningen.<sup>87</sup> Avtalen om formidlingssalg blir del av en større trykksak som Tryti & Co. produserer, og målet er å sende den ut til alle landets gallerier i løpet av våren 2011.

”Tanken bak standardkontrakten har vært å lage den så enkel som mulig, med tomme felter som enkelt kan fylles inn av partene.”<sup>88</sup> I forbindelse med min juridiske oppgave har jeg studert flere lands forsøk på standardavtaler mellom kunstner og galleri, eksempelvis Sverige, Danmark, England og USA.<sup>89</sup> BKF (Billedkunstnernes Forbund) har valgt å utforme to standardavtaler for kunstner – galleri samarbeidet. Den ene kontrakten skal brukes i anvisningssalg, og kalles anvisningssalg med kunstnermoms mens den andre kontrakten er for kommisjonssalg uten kunstnermoms, i tillegg til disse to kontraktene har BKF utformet ett sett avtaler på engelsk, samt forslag til hva gallerienes faktura bør inneholde. Alle avtalene ligger tilgjengelig for nedlasting på BKF's nettsider, uavhengig av om man er medlem i BKF eller ikke, sammen med informasjon om de ulike avtalene.<sup>90</sup>

Hvordan danske galleriers praksis fordeler seg mellom de to ulike virksomhetsmåter har jeg ikke undersøkt nærmere. Det kommersielle kunstmarkedet i Norge og Danmark er ikke helt ulikt, noe som taler for at den danske kontrakten og de hensyn som ligger bak utformingen av den vil kunne være overførbart til Norge. Det er også den danske avtalen

---

<sup>87</sup> Kapittel 9 Lister over tabeller og figurer, punkt 9.2 og 9.2.1 der selve avtalen er vedlagt.

<sup>88</sup> Tryti & Co. *Avtale om formidlingssalg av kunst*, forord. 2010.

<sup>89</sup> Se oppgavens kapittel 9 Lister over tabeller og figurer, punkt 9.5 om kommisjonssalg og punkt 9.6 om formidlingssalg.

<sup>90</sup> <http://www.bkf.dk/> BKF er en dansk organisasjon som tilsvarer NBK i Norge.

Tryti & Co har hatt som utgangspunkt eller inspirasjon i en første fase, før utformingen av egen selvstendig avtale om formidlingssalg. Avtalen utformet av Tryti & Co er forsøkt gjort så enkel og smidig som mulig, og har i tillegg en veiledning. Dette er for at flest mulig skal forstå og kunne benytte avtalen, ved at man på visse punkt er gitt valgmuligheter samt noen muligheter for individuell tilpasning. Avtalen er enkel å finne frem i. Den er forståelig bygget opp med egne punkt om omfang, varighet og prisfastsettelse. De lengste punktene omhandler galleriets og kunstnerens rettigheter og plikter. Dette er samlet i egne punkt og bidrar til lettfattelighet for brukere som ikke er juridisk kyndige. Videre følger punkt om provisjon, opphavsrettigheter og eventuelle tillegg eller endringer partene ønsker å formalisere. Jeg skal ikke gå gjennom alle avtalens enkeltpunkter, men vil spesielt trekke frem noen viktige punkt. I punkt 3 om avtaleperiodens varighet kan kunstner og gallerist velge mellom å gjøre avtalen tidsbestemt eller tidsubestemt i en fastsatt periode. En tidsubestemt avtale kan være gunstig for parter som ikke kjenner hverandre fra tidligere samarbeid, mens en tidsbestemt kan velges i fastere samarbeid, eller hvor partene kjenner hverandre fra før. I veiledningen anbefales en minimumslengde på fire-seks måneder og en maksimumslengde på ca. tre år, da både for korte og for lange avtaler kan skape tvist. Jeg vil og trekke frem noen praktisk viktige plikter for galleriet. Det er punkt 6.2 som fastsetter omfanget av galleriets forsikringsansvar. Kunst kan være både verdifull og skjør, og er galleriet med på kunstmesser transporteres ikke kunsten bare til og fra atelier og galleri, men også utenlands og til messer. Å klargjøre i hvilke situasjoner partene har risikoen, dvs. når galleriet har ansvar og når kunstneren har et ansvar, er praktisk og viktig. Punkt 6.4 og 6.5 om betaling for solgte verk, hvilket er selve hovedgrunnlaget for partenes samarbeid, bør formaliseres så klart som mulig på forhånd, særlig fordi galleriet nesten alltid har fullmakt til å motta betaling. Som kunstnerne opplever i kjølvannet av Galleri Trafo tvisten, bør kunstnerne motta en mindre formell orientering om salg fortløpende, i tillegg til at galleriet til fastsatte tider plikter å sende dem mer formelle salgsoversikter. De mindre formelle orienteringene om salg gir kunstneren mulighet til selv å holde seg oppdatert på om galleriet skylder ham penger eller om de jevnlig overfører til kunstner det han har krav på etter salg av kunsten. Åvl. har endel regler om gjengivelse av kunstverk ved markedsføring, og

formidlingssalgsavtalen punkt 6.7 innebærer en viss utvidelse av åvl.§24 (1), ”...ved å tillate gjengivelse av kunstverk uavhengig av metoden for gjengivelsen.”.<sup>91</sup> Utvidelsen er gjort for å gjøre galleriets formidling av kunstnerens arbeid til potensielle kjøpere eller fagfolk lettere, men overenstemmer også med hva som er daglig praksis i galleri i dag. Etter min mening inneholder formidlingsavtalen til Tryti & Co. de viktigste punkt en formidlingssalgsavtale mellom kunstner og galleri bør inneholde. Samtidig er avtalen praktisk å bruke, enkel å forstå og kan forhindre noen av de vanligste tvistene som oppstår mellom kunstner og galleri. Slik den er utformet burde det være en lav terskel for både galleri og kunstner å ta avtalen i bruk.

### 7.3 Andre praktiske standardavtaler

En formalisert avtale om formidlingssalg dekker mange praktiske behov i kunstner – galleri samarbeidet, og fordi den generelle avtalen til Tryti & Co. tilfredstiller kravene til innhold, klarhet og smidighet for både galleri og kunstner kommer jeg ikke til å utarbeide et eget forslag til avtale om formidlingssalg av kunst. Ved at avtalen til Tryti & Co. sendes gratis ut til alle landets galleri vil den forhåpentligvis bidra til at det blir mer naturlig i bransjen å formalisere kontrakter, og over tid føre til at partene ser den positive nytteverdien i dette, og at terskelen for å søke juridisk hjelp blir lavere. Forutsetningen er at størsteparten av bransjen tar kontrakten i bruk og benytter den i galleridriften, samt innser at det ikke skaper en vanskeligere markedssituasjon eller merarbeid, men tvert imot virker ryddig og arbeidsbesparende. I tillegg til en avtale om formidlingssalg finnes det andre kontrakter kunstner og galleri kan ha nytte av å formalisere.

#### 7.3.1 Representasjonsavtale

En mer utførlig avtale enn en formidlingskontrakt, eller en tilleggsavtale til formidlingskontrakten, kan være aktuelt for galleri som har et fast, tett og langsiktig samarbeid med sine kunstnere, eksempelvis for galleri som er involvert i produksjon av nye

---

<sup>91</sup> Tryti & Co. *Avtale om formidlingssalg av kunst*, veiledning til avtale om formidlingssalg av kunst. 2010.

verk, deltar på globale kunstmesser ol. Det anbefales at galleriet formaliserer representasjonsforholdet, ved å sette opp punkter som tar for seg og klargjør de mest aktuelle spørsmål som kan oppstå eller forårsake tvist i partenes samarbeid. En slik avtale er nok den mest omfattende kontraktstypen mellom partene, og den som har størst individuelle variasjoner innholdsmessig fordi den er spesielt tilpasset den enkelte kunstner. Graden av partenes forpliktelser overfor hverandre og tettheten i samarbeidet er viktig. Det er ikke mulig å komme med en uttømmende liste for hva en slik kontrakt bør inneholde fordi enkelte punkter er viktige for begge parter, andre er i hovedsak viktige for kunstner, mens visse saker er viktigst for galleriet. Uansett er forhandling, kompromisser og innsikt i situasjonen essensielt for å kunne utforme en vellykket kontrakt. Skulle partene ønske at kontrakten skal gjelde også etter kunstners død må det uttrykkelig avtales i hvilken grad kunstners arvinger skal være bundet.

I følge min undersøkelse varierer gallerienes praksis mht. formalisering av representasjonsavtalen, og hvor konkret den er avtalefestet på forhånd. En slik avtale er mer omfattende både i plikter og ansvar enn de enklere avtalene om formidlingssalg, fordi den tar for seg samarbeidet mellom kunstner og galleri utover kun enkeltutstillinger og salg av verk. Men også her praktiseres mye muntlighet og lite formaliserte avtaleformer. Det varierer hva partene har regulert og snakket om, hvilke situasjoner som omfattes, og hvor tydelig deres avtale er. Noen galleri praktiserer en holdning om at man tar opp og snakker om problemene etter hvert som de dukker opp. Dette er muligens lettere å hevde teoretisk før en alvorlig situasjon skjer, men kan nok fungere tilfredstillende for å løse småsaker. Tidspunktet for når spesifikke punkter er avtalt varierer for ulike avtalepunkter. Visse essensielle ting har de diskutert på forhånd, andre ting underveis eller dersom en situasjon oppstår, mens enkelte av galleriene forutsetter at kunstnerne på forhånd rett og slett vet hva det vil si å være representert av galleriet. På tross av dette har de norske galleriene en nokså lik praksis fordi de ser hen til hvordan andre galleri drives.

Siden kunstnere og gallerister ofte utvikler en blanding av et personlig og profesjonelt forhold, er det allikevel viktig at begge parter er klar over sine forpliktelser, rettigheter, og

hva deres samhandlinger innebærer. Eksempler på enkelte av spørsmålene partene på forhånd bør ha diskutert gjennomgående enten muntlig, på e-post eller utformet skriftlig er følgende; hvilken prosentandel og hvilke kostnader omfattes av galleriets provisjon, er galleriet involvert i produksjonskostnader er det viktig å bli enige om hvordan disse belastes i ettertid, og eventuelt hvordan kunstner skal gjøre opp for produksjonskostnader som ikke er dekket inn ved salg, hvis galleriet gjør publikasjoner er det realistisk, eller kan kunstneren forvente, at det gjøres en publikasjon også om ham, hvordan utvelgelse og deltakelse til kunstmesser gjøres og om kunstneren kan forvente at galleriet presenterer kunstnerens verk på internasjonale kunstmesser, kunstners plikt eller rett til å delta på galleriets arrangement, generell loyalitet, åpenhet og hyppig kommunikasjon mellom partene, graden av eksklusivitet i representasjon og eventuelt enighet mellom kunstner og galleri dersom andre galleri også skal representere kunstner slik at fremtidig samarbeide blir så smidig som mulig (Norden, Europa, verden), galleriets ansvar og arbeide for å promotere og selge kunstnerens verk, galleriets ansvar for å forvalte kunstnerens karriere på en fornuftig måte, tidsforløpet for avtalen, hva som er gyldige oppsigelsesgrunner, galleriets forsikringsansvar, hvor ofte og i hvilken kontekst kan kunstnerens verk stilles ut, når har kunstneren krav på sitt tilgodehavende etter at et salg er gjennomført.

Fordi avtale om fast representasjon vil søke å formalisere et lengre samarbeid anbefales at den inngås for et visst tidsrom og så fornyes hvert 3-4 år, slik at den gjenspeiler både galleriets og kunstnerens posisjon og karriere så godt som mulig. Slike avtaler kan inngås både som korte muntlige avtaler og håndtrykk, eller på bakgrunn av lengre inngående samtaler og drøftelser, men også i form av kontrakter som stadfester forpliktelsene og rettighetene i representasjonsforholdet mellom kunstneren og galleriet og hvordan de skal arbeide sammen i fremtiden. Styrken og intensiteten i forholdet mellom kunstner og galleri varierer og henger gjerne sammen med om det er mye eller lite etterspørsel etter kunstnerens verk. Kompleksiteten i forholdet mellom partene blir også større i tilfelle der galleriet enten ”gir” kunstneren en form for lån eller stipend, forskutterer penger eller betaler produksjonskostnader. Slike forskutteringer trekkes som oftest fra senere salg, men i noen tilfelle betales galleriet tilbake i kunstverk.

### 7.3.2 Faktura - salgskontrakt

Det anbefales at galleriet har en mal for ryddige og klare fakturaer eller salgskontrakter som inneholder tilstrekkelig med opplysninger for kjøper og selger (kunstner), eksempelvis er det et formidlingssalg skal det stå at verket selges på vegne av kunstner. Fakturaen bør ha så presise og utførlige verksdetaljer som mulig slik at det er enkelt å identifisere hvilket verk salget relaterer til, og om sertifikat ettersendes eller følger med.<sup>92</sup> Fordi stadig flere galleri også selger verk til utenlandske kjøpere og har valutakonti vil det være praktisk med flere valutaalternativ på fakturaen mht. hvilken valuta galleriet fakturerer kjøper i.

### 7.3.3 Leiekontrakt

I ustabile økonomiske tider kan et galleri ha behov for å leie ut lokalene til ekstærne temporære prosjekter i tillegg til galleriets vanlige virksomhet. Det kan være praktisk for unge galleri som ikke har ressurser eller økonomi til å arrangere egne utstillinger hele året, samtidig vil en fremleie av gallerilokalene kunne gi en viktig ekstraintekt, og bidra til et bredere kulturelt tilbud. Å leie et gallerilokale som er pusset opp for å vise kunst og kulturprosjekt på en optimal måte, er gjerne en fordel for de som ønsker å leie. Leietaker kan dra nytte av at galleriets vanlige besøkende, enten utilsiktet eller tilsiktet, også ser deres prosjekt selv om det ikke har tilknytning til galleriet. For et galleri kan slike eksterne prosjekt, som kanskje er tverrfaglig eller innenfor andre kulturfelt enn visuell kunst, også bidra til å trekke andre besøkende inn i gallerirommet.<sup>93</sup> En slik leiekontrakt vil likne på generelle avtaler om korttidsleie. Sannsynligvis vil galleriet forbeholde seg rett til å vurdere leietaker på forhånd mht. om det er en type prosjekt de ønsker skal finne sted i galleriets visningsrom. Selv om ikke galleriet er ansvarlig for leietageres prosjekt, vil prosjektene få en viss tilknytning til gallerilokalet og løselig kunne assosieres med galleriet. Galleriet bør forbeholde seg å stå fritt til å velge hvilke prosjekt som skal slippe til.

---

<sup>92</sup> Se eksempel på generell faktura / salgskontrakt i kapittel 9 Tabeller og figurer, punkt 9.6.

<sup>93</sup> Se eksempel på generell leieavtale i kapittel 9 Tabeller og figurer, punkt 9.7.

#### 7.3.4 Andre praktiske kontrakter

Eksempler på andre nyttige kontrakter i forholdet galleri – kunstner er eksempelvis; en generell kontrakt om kommisjonssalg, en utstillingsavtale (hvis kunstneren kun skal ha en enkelt utstilling ved et galleri), eller en bestillingskontrakt dersom kunstneren får et privat oppdrag eller et bestillingsverk som er galleriets fortjeneste. I enkelte tilfelle vil også en generell kontrakt for vederlagskrav, dvs. at kunstner kan kreve honorar ved deltakelse i gruppeutstillinger eller utstillinger i galleriet kunne utformes. Jeg vil ikke i denne oppgaven utforme eksempler også på slike avtaler.

#### 7.4 Avslutning

Det å kjøpe og selge kunstverk kan tilsynelatende virke enkelt, men kunstmarkedet er meget komplekst. Etter å ha studert og arbeidet med både kunst og jus har jeg funnet ut at det er ett overaskende nært forhold mellom kunst og jus, og at juridiske spørsmål, på veldig mange måter og områder, i realiteten preger nesten enhver transaksjon av kunst, selv om ikke alltid de involverte partene er klar over dette. Spørsmål om eksempelvis kunstneres rettigheter, autentisitet (ekthet) og antall edisjoner, provisjonsprosent, salgsspris, utbetaling av salgsoverskudd til kunstner, import og eksport av kunst både for utstilling og salg, skatt, betaling av produksjonskostnader og hvordan disse skal gjøres opp mm., er daglige juridiske spørsmål som ikke bare kunstnere og gallerister men også museumsdirektører, auksjonsfirma og samlere tar stilling til. Driver man kommersiell kunsthandel kan man ikke unngå å måtte ta stilling til en stor mengde juridiske spørsmål. Praksis viser at jurister nok i større grad burde tatt stilling til flere av disse spørsmålene. Det er stor forskjell i hvordan kunsthistorikere og jurister er trent opp til å tenke, og et tettere samarbeid mellom jurister, kunstnere, gallerier og samlere vil være til stor nytte for kommersiell kunstvirksomhet. Samtidig er det ikke lett å finne den mest hensiktsmessige måten å utvikle en jus spesielt egnet for kunst, fordi kunsten på mange måter unndrar seg konkrete definisjonsmåter og en slik objektiv klarhet som jussen helst krever, men min undersøkelse av praksis viser at allerede flere lover og deres tolkning berører kunstverk og gallerivirksomhet. Juridiske



spørsmål som oppstår i forholdet mellom kunstner og galleri er også kun en liten del av det mye større fagfeltet, kunstjus.<sup>94</sup>

Etter å ha gjennomgått praksis til et utvalg gallerier og deres virksomhet og rutiner er mitt inntrykk at både kunstner og galleri ville tjent på å formalisere sitt samarbeide, og ikke lenger kun ha et samarbeid basert på tillit. For å sitere den amerikanske presidenten Ronald Reagan, ”Trust, but Verify”, kunstverden trenger begge deler. Bedre rutiner med formaliserte avtaler gjør at partene får tenkt gjennom ulike situasjoner og problemer som kan oppstå, hva de ønsker eller forventer å få ut av samarbeidet, og de får diskutert og fremmet sine krav. Avtalen bør være gjensidig forpliktende, og begge parter må ha interesser, fordeler og forpliktelser i henhold til avtalen. Mangelen på formaliserte avtaler, slik det stort sett er i dag, medfører at partene behandler problemene først etter at de har oppstått, og enhver, selv med liten konflikterfaring, skjønner at dette er i seneste laget. Verken galleri eller kunstner tar tak i problemet før de tvinges til det, eller det er absolutt nødvendig. Etter at konflikten allerede foreligger, er det ikke alltid partene er i stand til å sammen finne frem til den mest optimale løsning, eller tenke gjennom konstruktive alternativ.

Det er ulike grunner til at det er viktig å dokumentere avtalen. Først og fremst for å unngå at det oppstår en tvist om det overhodet eksisterer en avtale, eller hva en slik avtale inneholder. En skriftlig dokumentasjon av avtalens innhold er nyttig for at partene ikke senere skal glemme hva de opprinnelig avtalte. Oppstår tvist vil dokumentasjonen fungere som bevis både for at avtale er inngått, og hva den inneholder. Når man inngår skriftlige avtaler er det viktig at språket er presis, og at man formulerer seg så teksten i minst mulig grad kan misforstås eller gi rom for uønskede tolkninger. Partene bør søke hjelp av jurist

---

<sup>94</sup> I utlandet er fagfeltet artlaw (min oversettelse kunstjus) et kjent begrep som har vært gjenstand for juridisk spesialisering siden 70-tallet. I tillegg til kunstner – galleri forhold og spørsmål vedrørende kjøp og salg av kunst, omfatter artlaw også autentisitet, samleres rettigheter og fordeler, opphavsrett og andre rettigheter etter åvl., skatterett, stiftelser eller andre hensiktsmessige måter å organisere en kunstsamling på, internasjonal rett og restitusjon av kunst stjålet i krig, eller smuglet ut av land enten for mange år siden eller i nyere tid, kulturarv, forfalskning, tyveri mm.

eller advokat til den første utformingen av en avtale, eller ett sett med avtaler, som er optimale og fleksible og som med visse små justeringer kan benyttes i flere tilfelle. Det er viktig at begge partene har endel informasjon om hverandre, og begge oppfordres til å sjekke galleriets og kunstnerens tidligere virksomhet og praksis. Da vet man bedre hvilke krav som er realistiske å stille, størrelse på forventet salg, og hva som er rimelig å forvente eller kreve av økonomiske forpliktelser.

At man ikke ensidig kan pålegge kunstner å kreve at skriftlig avtale opprettes er logisk. Ikke bare er kunstner den parten med minst forretningserfaring, kunstner er og gjerne den svakeste parten i forholdet kunstner - galleri. Fordi galleriet benytter avtalen i sitt daglige virke, bør de ha en viss innflytelse på utformingen. Erfaringsmessig vil ikke et galleri på egen hånd initiere avtaler, eller innføre en avtalepraksis. Det mest naturlige for å få ett fungerende sett med kontrakter er at representanter for kunstnerne og galleriene sammen kommer frem til en eller flere generelle avtaler som et utgangspunkt, slik det ble gjort i Danmark.<sup>95</sup> Er avtalen et resultat som kunstnere og galleri er kommet frem til sammen, vil partene føle seg mer forpliktet til å benytte dem, samtidig vil de være tryggere på at avtalen er tilfredstillende og velfungerende for begge parter.

## 8 Litteraturliste

*Art & Law*. Editors Bert Demarsin, Eltjo J.H. Schrage, Bernard Tilleman og Alain L. Verbeke. Forlag die Keure. 2008.

Barron, James. *Manhattan art Gallery Is shut as lawsuits Multiply*. New York Times 19.October 2007.

---

<sup>95</sup> Se oppgavens kapittel 9 Lister over tabeller og figurer, punkt 9.5 om kommisjonssalg og punkt 9.6 om formidlingssalg, samt nettsiden til BKF <http://www.bkf.dk/>

- Barron, James. *Art Dealer Pleads Guilty in \$120 Million Fraud Case*. New York Times 18.March 2010.
- Bourdieu, Pierre. *The sociale structures of the economy*. Cambridge: Polity Press. 2005
- Bourdieu, Pierre. *Distinksjonen. En sosiologisk kritikk av dømmekraften*. Pax Forlag A/S, Oslo. 1995.
- Bourdieu, Pierre og Johnson, Randal. *The Field of Cultural Production: Essays on art and literature/ Pierre Bourdieu; edited and introduced by Randal Johnson*. Cambridge: Polity Press. 1993.
- Bourdieu, Pierre. The Forms of Capital. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Edited by John G. Richardson. Greenwood Press. New York. 1986.
- Burns, Charlotte. *Court battlefield calls for less art market secrecy*. The Art Newspaper issue 213. May 2010.
- Crawford Tad og Susan Mellon. *The Artist-Gallery Partnership. A practical Guide to Consigning Art*. Allworth Press. 3.opplag. 2008.
- Dizard, John. *Paint peels on a genteel market*. Financial Times 23.June 2006.
- Emrich, Edmund M & Selbst, Stephen B. *The Art of Perfection: Avoiding Pitfalls in Gallery Bankruptcies*: i Art&Advocay, The Art Law Newsletter of Herrick & Feinstein LLP, Summer 2009 Vol 3, s.6-8.
- Giddens, Anthony. *New Rules of Sociological Method*. Second edition with a new introduction. Polity Press, Cambridge. 1993.
- Hagstrøm, Viggo. *Kunst- og antikvitetsauksjoner i rettslig belysning*, Tidsskrift for rettsvidenskap 1986, s.461- 501.
- Hagstrøm, Viggo i samarbeid med Aarbakke, Magnus. *Obligasjonsrett*. 1.utg. 3.oppl. Universitetsforlaget. 2003.
- Hartvigsen , Gro. *Trafo med stor gjeld til kunstnere*. I: Billedkunst nr.6, 2010, s.15.
- Hughes, Robert. *The Shock of the New*. Thames & Hudson; Rev Sub edition. 1991.
- Hughes, Robert. *Nothing if Not Critical: Selected Essays on Art and Artists*. Penguin (non-classics). 1992.

Hughes, Robert. *American Visions: The Epic History of Art in America*. The Harvill Press. 1997.

*Håndbok for norske billedkunstnere*. 2008.

Kennedy, Randy. *Lawsuit Describes Art 'Blacklist' to Keep Some Collectors Away*. New York Times, 16. April 2010.

Lassen, Birger Stuevold. *Kontraktsrettslig representasjon*. Oslo 1992, Universitetsforlaget.

Lerner, Ralph. E og Bresler, Judith. *Art Law. The Guide for Collectors, Investors, Dealers and Artists. Volum 1-3*. Third Edition. By Practising Law Institute, New York, printed in the United States of America. 2005.

Lindemann, Adam. *Collecting Contemporary*. 1.utg. Taschen. 2006.

Katz, Marisa Mazria and Stollas, Helen. *Second art dealer dragged into dispute between high profile collector and leading New York gallery*. The Art Newspaper, published online only 21.April 2010.

*MU Vagen till ett avtal*. Redaktør Erik Hellsten. Premiss Forlag. 2009

Obrist, Hans Ulrich. *Seth Sieglaub and Hans Ulrich Obrist in Conversation*. TRANS#6, 1999, s. 51-63.

Rognstad, Ole-Andreas i samarbeid med Lasen, Birger Stuevold. *Opphavsrett*. Universitetsforlaget. 2009.

Selvig, Erling. *Kontraktsretten*, I: Knophs Oversikt over Norges Rett. 11.utgave. Oslo 1998.

Skattedirektoratet. *Merverdiavgiftshåndboken 2010*. 6 utgave, 1 opplag. Gyldendal Norsk Forlag AS 2010.

*TheArtLawBlogspot*, by John Silberman Associates.

Tjernsland, Espen. *Får ikke betalt for solgt kunst*. I: Dagens Næringsliv. September 2010.

Tryto & Co. Advokatfirmaet. *Avtale om formidlingssalg av kunst*. 2010.

Woxholth, Geir. *Avtalerett*. 7.utg. 1.oppl. Gyldendal Adademisk Forlag. 2009.

### **Lov og forarbeidsregister:**

1916 Lov om kommisjon (kommisjonsloven)

1918 Lov om avslutning av avtaler, om fuldmagt og om ugyldige viljeserklæringer

(avtaleloven). 31 mai. Nr.4. 1918.

1948 Lov 4.november 1948 nr.1 om avgift på omsetning av billedkunst m.m.  
(kunstavgiftsloven) 4.november Nr.1. 1948.

1961 Lov om opphavsrett til åndsverk m.v. (åndsverkloven). 12.mai. Nr.2. 1961.

1978 Lov om godtroerverv av løsøre (ekstl.). 2.juni. Nr. 37. 1978.

1984 Lov om gjeldsforhandling og konkurs (konkursloven). 8.juni. Nr.58. 1984.

1984 Lov om fordringshavernes dekningsrett (dekningsloven). 8.juni. Nr.59. 1984.

1988 Lov om kjøp (kjl). 13.mai. Nr.27.1988.

2005 Lov om mekling og rettergang i sivile tvister (tvistemålsloven). 17.juni. Nr.90.  
2005.

2009 Lov om merverdiavgift (merverdiavgiftsloven). 19.juni. Nr.58. 2009.

NOU-2008-7. Kulturmomsutvalget

Ot.prp.nr.76 (2008- 2009) Forarbeider merverdiavgiftsloven. kap. 3

## **9 Lister over tabeller og figurer m v**

### **9.1 Spørsmål til gallerier**

#### **Del 1, spørsmål til gallerier**

Spørsmålene gjelder i vesentlig grad kunstnere som galleriet fungerer som hovedgallerist for, og ikke kunstnere hvis arbeider galleriet får i kommisjon eller til formidling fra et annet galleri.

1. Er galleriet AS el. NUF eller har det en annen eierstruktur? Drives galleriet som kommisjonssalgvirksomhet eller formidlingssalg?

2. a) Har galleriet en skriftlig kontraktsfestet rett til å representere og arbeide med sine kunstnere?

Spm. 2 b) og c) besvares kun dersom galleriet har skriftlige avtaler med sine kunstnere.

2. b) Bruker galleriet standardavtaler?

2. c) Bruker galleriet individuelt utformede avtaler?

(Hvis ja, vennligst send med et eksempel på en kontrakt eller flere dersom de er individuelt utformet)

3. a) Har galleriet en muntlig bindende avtale til å representere og arbeide med sine kunstnere?

3. b) Varierer de muntlige avtalene med kunstnerne?

(Hvis ja, vennligst gi noen eksempler)

4. Gjelder avtalen mellom galleri og kunstner i et begrenset tidsrom?

5. Hvilke rettigheter og plikter anser galleriet at deres skriftlige eller muntlige avtale gir?

Hva omfatter avtalen?

Eksempelvis;

- anser galleriet at kunstnerne kan avslutte samarbeidet når de ønsker og begynne et nytt samarbeid med et annet galleri?
- har galleriet en eksklusiv rett til å representere kunstneren i Norge, Norden, Europa, verden?
- eksklusiv rett til å vise kunstneren på kunstmesser el kan andre galleri vise kunstneren i messesammenheng?
- har kunstneren rett til å forvente å bli vist på messer, kan kunstneren kreve å bli vist på messer?
- har kunstneren rett til å forvente et visst antall separatutstillinger i galleriet?
- kan kunstneren forvente at det blir produsert en publikasjon om hans verk eller i forbindelse med en utstilling?

6. Hvilken % tar galleriet i provisjon ved salg av verk?

7. Er provisjonsavtalen skriftlig eller muntlig?

(Hvis avtalen er skriftlig vennligst send med en kopi)

8. Hvilke kostnader anser galleriet at provisjonen omfatter?

## **Del 2, spørsmål til gallerier**

1a. Forutsetning at galleri og kunstner har en muntlig eller skriftlig kontrakt. Hva vil en gallerist / et galleri anse som et kontraktsbrudd fra kunstnerens side?

Når vil galleriet eller kunstneren berettiget kunne si opp sin kontrakt? Eksempelvis samarbeidsvansker, kunstners karriere ikke utviklet seg som forventet, stiller ut hos andre galleri uten å si fra, andre ting?

1b. Forutsetning at de har en gyldig skriftlig eller muntlig kontrakt.

Hva antar en galleriet at vil anses som et kontraktsbrudd fra galleriets side?

2a. Hva er galleriets praksis ved produksjon av nye verk, betales produksjonskostnader av galleri eller kunstner? Evt. varierer praksis?

2b. Hvis galleriet betaler for produksjon av verk, hvordan tilbakebetales dette?

2c. Hvis kunstner betaler for produksjon av verk, finnes det noe skriftlig som viser dette når verket står lagret på galleriets lager eller befinner seg i gallerilokale?

3a. Anser galleriet seg for å ha et inventar som de eier, eller antar de at verkene på deres lager og i gallerirommet tilhører den respektive kunstner?

3b. Har galleriet en kommisjonsavtale / formidlingssalgavtale med sine kunstnere om å selge deres verk? Fremgår det noe sted at verkene er i kommisjon eller formidling?

3c. Er avtalen muntlig eller skriftlig?

3d. Finnes det et dokument eller en database som viser hvor mange verk en kunstner har levert galleriet? Dersom noe slikt finnes skriftlig er dette underskrevet, i så fall av hvem?

4. Har galleriet noe fast system for å registrere kunstverk, en database?

Hvis så, hvilke opplysninger om verket registreres, viser databasen også utlagte kostnader for produksjon mm? Sies det her spesifikt at verkene tilhører kunstner og at galleriet har dem i kommisjon / til formidling?

5. Vil det være en nedre grense for hvor stor rabatt et galleri kan gi ved salg av verk, uten at han spør kunstner? Eller må kunstner stilltiende akseptere enhver form for rabatt, og anta at galleriet hele tiden søker å oppnå høyest mulig pris i markedet?

Sier eksempelvis avtalen med kunstner noe om dette? Eller har gallerist og kunstner drøftet dette muntlig?

6. Bruker galleriet en skriftlig standardkontrakt ved salg av kunst? Hvis så, brukes det samme type kontrakt for salg i Norge og utlandet?

Eller bruker galleriet en faktura som sier noe om kjøpers rettigheter eller plikter? Dersom vilkår står i fakturaen ville det være fint om jeg kunne få en kopi av en blank faktura.



7a. Når mener eier at kunstner har krav på sitt tilgodehavende ved salg?

Når galleriet har inngått bindende salgskontrakt med kjøper?

Eller senere når galleriet får betaling fra kjøper?

7b. Har galleriet avtalt noen tidsfrist for når kunstner skal få sitt tilgodehavende etter salg utbetalt? Eksempelvis 30 dager etter at galleriet har mottatt betaling, andre frister, ingen avtale eller fast praksis her, varierer?

8. Holdes midler som skal utbetales kunstnere etter salg på separat konto slik at de er atskilt fra galleriets egne midler og inntekter?

9. Hvem har risikoen for manglende betaling? Eksempelvis er det galleriet eller kunstneren som har risikoen dersom en kjøper hever sitt kjøp pga. manglende betalingsevne?

Kjøper hever fordi han ombestemmer seg?

10a. Hva er galleriets praksis med å gi kunstner oversikter over solgte verk, kunstners tilgodehavende, evt. galleriets tilgodehavende for utlagte produksjonskostnader for kunstner?

Får kunstner en slik oversikt pr. kvartal, (4 ganger i året), eller hver 6.måned, 1 gang i året, sjeldnere, aldri?

10b. Fører galleriet løpende oppdatert oversikt over utlagte produksjonskostnader og kunstners krav på tilgodehavende grunnet salg?

11. Hva slags forsikring har galleriet? Omfatter forsikringen innbrudd, transport, skade på messe, skade av besøkende under utstilling, skade ved montering av utstilling / nedmontering, andre typer skader?

Eksempelvis har kunstverk noen gang blitt skadet i løpet av en utstilling, på lager, under en transport eller i andre situasjoner? Dersom dette er tilfelle, hvordan løste galleriet dette?

Hvor omfattende forsikring har galleriet for slike situasjoner, og i hvilke situasjoner må kunstneren bære tapet?

12. Kjenner du til Seth Sieglaubs standardkontrakt for salg av kunst ”The Artists Rights Transfer”?

Ville du vurdert å bruke den? Hvis nei, hvorfor ikke?

## **9.2 Kontrakt Galleri I**

for utstilling med \_\_\_\_\_

**åpningsdato:**

Kunstneren og Galleri I har herved innledet et samarbeid om en fremtidig salgsutstilling. Alle verk må godkjennes før de stilles ut, og kunstneren skal skrive en kort prosjektbeskrivelse samt delta på minimum ett arrangement (”Artist Talk” osv.) i utstillingsperioden.

Galleriet er ansvarlig for pressemeldinger, oppfølging av presse, eksponering på web og invitasjoner via kunderegister og nettsamfunn, og tar 30 % i kommisjon. Inntekter fra bestillingsverk i ett år fra åpningsdato skal fordeles mellom kunstner og galleri i tråd med salg av utstilte verk. Galleristen plikter å forhandle med oppdragsgiver om honorar osv. hvis dette er ønskelig for kunstneren.

Kunstner er ansvarlig for invitasjoner til eget nettverk og transport.

**Montering av verk:**

Alle verk må være til salgs og utstiller må være tilstede på åpningsdagen.  
Spesielle ønsker må i hvert enkelt tilfelle diskuteres med galleriets eier.

---

Sted og dato

---

Gallerist

---

Kunstner

### 9.3 Tryti, avtale om formidlingssalg av kunst

#### 1. Parter

Mellom ..... (heretter Galleriet) og  
..... (heretter Kunstneren) er det inngått følgende  
avtale:

#### 2. Avtalens omfang

Galleriet påtar seg på Kunstnerens vegne og i Kunstnerens navn å formidle salg av de kunstverk som fremgår av den daterte og signerte fortegnelsen som er vedlegg til denne avtalen. Avtalen omfatter uansett alle overleverte kunstverk fra Kunstneren til Galleriet.

Fortegnelsen over kunstverk som Galleriet skal selge på vegne av Kunstneren skal fornyes minst ..... gang(er) i uken/måneden/året (stryk det som ikke passer), og etter hver gang Kunstneren har hatt en utstilling i Galleriet.

#### 3. Avtalens varighet

##### 3.1.A Tidsbestemt avtale:

Avtalen gjelder fra undertegnelsen av denne avtalen til en av partene skriftlig sier den opp med ..... måned(er)s varsel, til opphør ved utløpet av en kalendermåned.

##### 3.1.B Tidsbestemt avtale:

Avtalen gjelder fra ..... (dato) og opphører uten oppsigelse ..... (dato).

Muligheter for oppsigelse ved tidsbestemt avtale: (Velg ett alternativ)

Avtalen er uoppsigelig i avtaleperioden.

I avtaleperioden kan avtalen skriftlig sies opp av hver av partene med ..... måned(er)s varsel, til opphør ved utløpet av en kalendermåned.

**3.2.** Etter avtalens opphør skal eventuelt usolgte kunstverk returneres til Kunstneren på adresse ..... for Galleriets

regning og risiko snarest mulig og senest innen ..... måned(er)/uke(r)/ dager (stryk det som ikke passer) etter at avtalen opphører. Galleriet skal gi Kunstneren rimelig varsel før leveringen. Kunstneren plikter å motta returnerte kunstverk på den oppgitte adressen, eller å dekke Galleriets merkostnader ved levering på annet enn avtalt sted.

#### 4. Pris

Kunstverkene skal selges til den pris som er fastsatt av Kunstneren og Galleriet i samarbeid. Prisen skal angis ved hvert enkelt kunstverk i den vedlagte fortegnelsen. Galleriet er forpliktet til å selge kunstverkene til den fastsatte pris, men kan yte en rabatt på maksimalt 10 % uten at Kunstneren orienteres. Rabatter opp til 10 % trekkes fra kunstverkets salgspris før Galleriets provisjon trekkes fra. Rabatter eller endringer av den fastsatte prisen utover dette krever skriftlig samtykke fra Kunstneren.

## **5. Kunstnerens rettigheter og plikter**

**5.1.** Kunstneren beholder eiendomsretten til kunstverkene frem til de er solgt og oppgjør er mottatt av galleriet.

**5.2.** Kunstneren har rett til å få opplyst kjøperens navn.

**5.3.** Kunstneren kan ikke kreve tilbakelevering av kunstverkene mens avtalen løper uten Galleriets samtykke.

**5.4.** I avtaleperioden er Kunstneren forpliktet til å betale galleriet provisjon i henhold til pkt. 7 for salg av kunstverk som omfattes av denne avtalen.

## **6. Galleriets rettigheter og plikter**

**6.1.** Galleriet har ansvaret og risikoen for kunstverk i sin varetekt så lenge avtaleforholdet varer og frem til overlevering etter pkt.3.2, og forplikter seg til å ta forsvarlig vare på kunstverkene.

**6.2.** Galleriet har ansvar for å forsikre kunstverkene mot tyveri og skade så lenge de er i Galleriets varetekt, men ikke lenger enn avtalt tidspunkt for tilbakelevering etter pkt. 3. Galleriet har i tillegg ansvar for forsikring ved transport av kunstverk, med mindre transporten foregår utenfor Galleriets kontroll.

**6.3.** Galleriet plikter å gjøre kunstverkene tilgjengelige og synlige for potensielle kjøpere.

**6.4.** Ved salg av kunstverk skal Galleriet ikke overlevere verk til kjøper uten samtidig økonomisk oppgjør. Galleriet har ansvar for å videreformidle Kunstnerens andel av salgssummen på vegne av kjøper.

**6.5.** Ved salg av kunstverk skal Galleriet straks, og senest 10 dager etter salget, orientere Kunstneren om salget. Utbetaling til Kunstneren skal skje senest ..... dager etter oppgjør fra kjøper. Salgsoversikter skal utarbeides og sendes Kunstneren hver ..... måned, minimum en gang i året.

**6.6.** Galleriet har ansvar for innkreving og innsending av kunstavgift etter kunstavgiftsloven.

**6.7.** Galleriet har rett til å gjengi og offentliggjøre avbildninger av kunstverk som omfattes av fortegnelsen uten vederlag til Kunstneren i forbindelse med konkret markedsføring av Kunstneren eller kunstverkene. Galleriet har ikke rett til å formidle salg av opphavsrettigheter.

## **7. Provisjon**

Galleriet har rett til provisjon med ..... % av avtalt kjøpesum. Galleriets utgifter skal i sin helhet dekkes av provisjonen med mindre annet er skriftlig avtalt mellom partene.

## **8. Opphavsrettigheter**

Denne avtalen medfører ingen innskrenkninger i Kunstnerens rettigheter etter Åndsverkloven utover det som følger av pkt 6.7.

## **9. Endringer eller tillegg til avtalen**

Avtaler partene endringer eller tillegg til denne avtalen, skal endringen eller tillegget føres inn på et endringsbilag som vedlegges. Endringsbilaget går foran den generelle avtaleteksten når begge parter har signert på bilaget.

Denne avtalen er signert i to eksemplarer, ett til hver av partene.

Sted og dato: Sted og dato:

**Galleriets underskrift   Kunstnerens underskrift**

9.3.1 Tryti, liste over kunstverk galleriet kan formidle salg av

#### **FORTEGNELSE OVER KUNSTVERK FRA**

..... (Kunstner) til ..... (Galleri)

**Tittel Prod. år Teknikk Størrelse Pris**

Dato: ..... Sted: .....

..... (Signatur Kunstner) ..... (Signatur Galleri)

9.4 MU-normalavtal

**MU-NORMALAVTAL** avseende kostnader samt  
konstnärers oppdrags- og utstillingsersättning i enlighet  
med Ramavtal mellan staten och Konstnärernas  
Riksorganisaton, Föreningen Sveriges Konsthantverkare  
och Industriformgivare, Föreningen Svenska Tecknare och  
Svenska Fotografers Förbund av den 1 januari 2009.

#### **I. PARTER**

Arrangören:

Org.nr:

☐ Statlig institution

i kategori:

Större museer och konsthallar

☐ Medelstora museer, läns museer,  
större konsthallar och kulturhus

☐ Mindre museer och medelstora konsthallar

☐ Små konsthallar och utställningsrum samt fria arenor

Ansvarig intendent/curator:

och Konstnär

Address:

Personnummer:

(☐ om flera Konstnärer se bilaga )

har träffat det avtal som följer, vilket har upprättats i två lika-  
lydande exemplar av vilka parterna har tagit var sitt:

Ort/datum:

Arrangör:

Ort/datum:

Konstnär:

## **2. SUMMERING OCH UTBETALNING**

### **2.1 Summering av ersättningar**

Summa medverkansersättning (p 5) exkl. moms kr

Utställningsersättning (p7) exkl. moms kr

Moms 25 % kr

Ersättning för upphovsrättsligt

nyttjande (p 6) exkl. moms kr

Moms 6 % kr

F-skatt: summa ersättningar och kostnader,

inkl. moms, att utbetalas av Arrangören kr

A-skatt: summa ersättningar och kostnader

att utbetalas av Arrangören. Om inget anges

beskattas arvodet med 30% kr

Kostnader enligt p 4 tillkommer och ingår inte i ersättningar ovan.

### **2.2 Utbetalning**

Utbetalning av avtalad ersättning ska göras enligt följande:

Datum för utbetalning 1: Belopp: kr

Datum för utbetalning 2: Belopp: kr

Datum för utbetalning 3: Belopp: kr

Till Bankgiro/Plusgiro:

eller till bankkonto:

Clearingnr: kontonr:

## **3. BESKRIVNING AV UTSTÄLLNINGEN**

### **3.1 Utställningens namn:**

### **3.2 Verken**

Utställningen innehåller Konstverk i Konstnärens ägo,

som Konstnären

☐ ställer till Arrangörens förfogande och/eller

☐ åtar sig att producera

En förteckning av verken, med angivande av försäkringsvärde, finns  
i bilaga:

### **3.3 Leveranstid**

Konstnären förbinder sig att ha verket/verken färdiga och

tillgängliga för hämtning senast den:

(datum)

### 3.4. Utställningsperiod

Utställningen kommer

att pågå under perioden: —

Det innebär sammanlagt antal utställningsveckor:

(beräknat enligt Ramavtalets Tariff p. 3)

Datum och tid för vernissage:

kl

### 3.5 Utställningens typ

Utställningen är en

- ☐ Separatutställning
- ☐ Grupputställning med 2-3 deltagare
- ☐ Grupputställning med 4-8 deltagare
- ☐ Grupputställning med 9-20 deltagare
- ☐ Grupputställning med fler än 20 deltagare

### 3.6 Försäljningsutställning

De utställda konstverken är avsedda för försäljning under utställningen

- ☐ Ja, enligt villkor i bilaga nr
- ☐ Nej

### 3.7 Utställningsplatser och lokaler

#### 3.7.1 Enskild utställning

Utställningen skall visas på följande lokal/plats:

#### 3.7.2 Vandringsutställning

För vandringsutställning hänvisas till bifogad turnéplan där visande arrangör och utställningsperiod framgår.

Arrangör i detta avtal skall löpande redovisa förändringar i turnéplanen till Konstnären. Bilaga nr:

### 3.8 Lanseringsplikt

Arrangören skall sörja för att utställningen lanseras och marknadsförs på lämpligt sätt. Vid val av marknadsföringsåtgärder och vid utformning av marknadsföringsmaterial skall Arrangören samråda med Konstnären.

## 4. KOSTNADER I SAMBAND MED UTSTÄLLNINGEN

### 4.1 Frakt

Arrangören står för samtliga av Arrangören i förväg godkända kostnader för frakt.

## 4.2 Försäkring

Arrangören står för samtliga av Arrangören i förväg godkända kostnader för försäkring.

## 4.3 Resor m.m.

Kostnader för Konstnärens resor i samband med utställningen betalas av:

- ☐ Arrangören
- ☐ Konstnären

Kostnaderna för resor i samband med

utställningen beräknas uppgå till            kr exkl. moms.

För uppehälle under resor utgår med    kr exkl. moms /dag.

## 4.4 Teknisk utrustning

Arrangören står för samtliga av Arrangören i förväg godkända kostnader för teknisk utrustning (kringutrustning som inte ingår i utställda verk, t.ex. belysning).

## 4.5 Övriga kostnader

Kostnader angivna i bilaga    betalas av:

- ☐ Arrangören

## 5. MEDVERKANSERSÄTTNING

Konstnären innehar F-skattsedel:

- ☐ Ja
- ☐ Nej

### 5.1 Arbete med konstverk inför utställning

Konstnären skall inför utställningen producera, sammanställa och/eller anpassa konstverk närmare beskrivna i bilaga. Detta arbete skall ersättas av Arrangören enligt följande:

#### 5.1.1 Konstnärens arbete

Konstnärens arbete med produktion m.m. av konstverk till utställningen beräknas till:

- ☐        tim à            kr
- ☐        dagar à            kr

Totalt    kr

#### 5.1.2 Konstnärens kostnader för material

Konstnärens kostnader för material och tjänster i den del de skall ersättas av Arrangören beräknas till        kr exkl. moms.

#### 5.1.3 Nytt uppförande

För ett nytt uppförande fordras Konstnärens direkta medverkan

- ☐ Ja
- ☐ Nej

### 5.2 Övrigt arbete

Ersättningen för övrigt arbete innefattar konstnären/konstnärer-



nas arbete inför, under och efter utställningen.

### **5.2.1 Möten, hängning/montering, vernissage, visningar mm**

Konstnären skall medverka vid följande möten, hängning/montering, vernissage, visningar, efterarbeten o likn.

☐ enligt bilaga

Konstnärens arbete med möten, hängning, vernissage och visningar m.m. beräknas till:

☐ tim à kr

☐ dagar à kr

Totalt kr

Arrangören skall svara för följande:

☐ Enligt bilaga

### **5.2.2 Marknadsföring, PR,**

t.ex. katalogproduktion, vernissagekort, m.m. Konstnären skall medverka i följande marknadsförings- och/eller PR-aktiviteter:

☐ Enligt bilaga:

Konstnärens arbete med marknadsföring och PR i samband med utställningen beräknas till:

☐ tim à kr

☐ hela dagar à kr

Totalt kr

Konstnärens kostnader för material och tjänster som skall ersättas av arrangören beräknas till kr exkl. moms

Arrangören skall svara för följande:

☐

☐ Enligt bilaga:

## **6. UPPHOVSRÄTTSLIGT NYTTJANDE**

☐ Arrangören har avtal med BUS, Bildkonst Upphovsrätt i Sverige, eller motsvarande organisation, vilket reglerar olika typer av upphovsrättsligt nyttjande av de utställande verken.

☐ Konstnären är inte medlem i BUS eller organisation som företräder honom/henne i fråga om upphovsrättsligt nyttjande, varvid villkoren nedan skall gälla.

### **6.1 Tillgängliggörande av Konstnärens verk på Arrangörens hemsida eller liknande**

Konstnärens verk får tillgängliggöras på Arrangörens hemsida: [www.](http://www.)

under tiden / – / (datum)

mot en ersättning av kr exkl. moms (6 %) per påbörjad kalendermånad och tillgängliggjort verk.

Antal verk som skall publiceras: stycken.

Tillsammans med bilderna skall finnas information om konstnären och verket och de skall i möjligaste mån skyddas mot otillåten kopiering, t.ex. genom anpassning av bildkvalitet, rättighetsinformation, tekniska skydd m.m.

### **6.2 Tryckt material som återger konstnärens verk**

Vid återgivning av Konstnärens verk på tryckt material såsom vykort och affischer, får Konstnären ersättning i form av produktionsroyalty, vilket innebär att Konstnärens ersättning beräknas på antalet framställda exemplar. Upplagan för återgivningsprodukten/produkterna beräknas uppgå till exemplar. Konstnärens royalty är % av försäljningspriset på framställda exemplar exkl. eventuella rabatter och exkl. moms (6 %). Royaltybeloppet beräknas till kr  
☐ Återgivningsprodukten/produkterna finns specificerade i bilaga

## **7. UTSTÄLLNINGERSÄTTNING**

Ersättning för visning för publik (utställningsersättning) enligt Tariffberäkningen i Ramavtalet utgår med kr  
Summa moms: kr

## **8. ÖVRIGA VILLKOR**

### **8.1 Äganderätt**

Äganderätten till verken tillkommer Konstnären om inte annat skriftligen är avtalat eller finns dokumenterat.

### **8.2 Vid avbrott i utställning**

Om arrangören till följd av stöld, skada eller annan omständighet, som äger rum under den tid då det enligt avtal varit ur konstnärens besittning, inte längre kan visa de utställda verken skall den ersättning som regleras särskilt i Normalavtalet utgå för hela den avtalade utställningstiden.

### **8.2 Vid stöld, skada eller annan förlust**

Arrangören är skyldig att ersätta Konstnären för förlust som uppstått genom att verk stulits, försvunnit, skadats eller förstörts under den tid då det enligt avtal varit ur Konstnärens besittning.

### **8.3 Arbete utöver avtalet**

För Konstnärens arbete utöver detta Normalavtal tillkommer ett timpris på kr , exkl. moms, per påbörjad timme samt ersättning för faktisk kostnad. I förekommande fall tillkommer ersättning för restid, resa och uppehälle. Båda parter ska godkänna sådant ytterligare arbete och sådana omkostnader i förväg.

### **8.4 Tvist**

Tvist angående tolkningen eller tillämpningen av detta Normalavtal skall i första hand avgöras genom förhandling mellan parterna och om tvisten därvid inte finner sin lösning får denna avgöras genom prövning vid allmän domstol varvid svensk rätt skall äga tillämpning.

*Bilagor till avtalet*

- ☐ Konstnärsgrupp som avtalspart Bilaga nr
- ☐ Förteckning av konstverk Bilaga nr
- ☐ Turnéplan för vandringsutst Bilaga nr
- ☐ Försäljningsvillkor Bilaga nr
- ☐ Anställningsavtal Bilaga nr
- ☐ Bilaga nr

## Förklarande texter till punkter i avtalet

**I. Normalavtal:** Föreliggande Normalavtal är framtaget av Konstnärernas Riksorganisation (KRO), Svenska Fotografers Förbund (SFF), Svenska Tecknare och Sveriges Konsthantverkare & Industriformgivare (KIF) för Arrangörer och Konstnärer som skall tillämpa det statliga ramavtalet Avtal för konstnärers medverkan och ersättning vid utställning av konstverk, nedan kallat Utställaravtalet. Normalavtalet är upprättat i enlighet med de krav som anges i 3§ Utställaravtalet. Med "Arrangör" avses nedan arrangör av utställning, med "Konstnär" avses nedan konstnär, fotograf, tecknare, konsthantverkare, formgivare m.fl., med "konstverk" avses alla former av konstnärliga verk samt med "visning" avses tillgängliggörande av verk som sker i Arrangörens lokal i samband med den aktuella utställningen.

### *Normalavtalet reglerar*

- en beskrivning av utställningen, inkl. information avseende arrangörer m.m. vid vandringsutställningar
- kostnader som uppstår i samband med utställningen,
- övrig ersättning för utställningsuppdraget (uppdragsersättning),
- upphovsrättsligt nyttjande av konstnäreens verk efter avslutad utställning
- ersättning för Arrangörens visning för allmänheten av konstverk (utställningsersättning)
- tidpunkt och former för redovisning av ekonomisk ersättning till konstnären

OBS! Enligt § 4 i MU-ramavtalet skall statliga institutioner sända kopia på ingånget avtal till närmast berörd organisation: Konstnärernas Riksorganisation (KRO), Svenska Fotografers förbund (SFF), Svenska Tecknar (ST) eller Sveriges Konsthantverkare & Industriformgivare (KIF).

### *Utställningsarrangör – de olika kategorierna*

Större museer och konsthallar: Centrala statliga museer, Arrangörer vars huvudsakliga verksamhet är utställningar med bild- och formkonst och där besöksantalet överstiger 100 000 personer per år. Exempel: Arkitektmuseet, Moderna museet, Nationalmuseum, Waldemarsudde.

Medelstora museer, läns museer, större konsthallar och kulturhus: Museer och konsthallar med besöksantal mellan 50 000 och 100 000 personer per år, Museer med besöksantal över 100 000 per år, men där verksamheten inte huvudsakligen är inriktad på utställningar av bild- och formkonst, Kulturhus med besöksantal över 100 000

personer per år.

Mindre museer och medelstora konsthallar: Kommunala museer och länmuseer med 10 000 – 50 000 besökare per år, oavsett om institutionen har som inriktning att visa konst eller t.ex. kulturarvsinriktning

Små konsthallar och utställningsrum samt fria arenor: Konsthallar med färre än 10 000 besökare per år, utställning av mindre omfattning där konsten samsas med annan verksamhet i samma rum, t.ex. konst i kommunbibliotek, kommunalhus m.m., fria arenor/konstnärdriven verksamhet med färre än 10 000 besökare per år.

**2. Ekonomisk ersättning:** I denna del anges den totala ekonomiska ersättningen arrangören ansvarar för samt formerna för redovisningen av den ekonomisk ersättning till konstnären, jfr 3 § p 6 i MU-ramavtalet.

**3. Beskrivning av utställning:** I denna del beskrivs utställningen med angivelse av utställningstid, plats/platser, leveranstider, förteckning av konstverk m.m., jfr 3 § in fine MU-ramavtalet.

**Förklaring till punkt 3.4:** Som en veckas utställningstid räknas sju sammanhängande veckodagar, varav Arrangören håller öppet för allmänheten minst fyra dagar. Undantaget är första veckan som räknas som nio dagar varav arrangören håller öppet minst sex dagar. Dag för pressvisning och vernissage undantas från utställningstiden. Utställning som kvarstår efter nio sammanhängande veckodagar skall ersättas som två veckors utställning. Exempel: Vernissage på fredag undantas från ersättning. Utställning för allmänheten lördag till söndag samt nästföljande helg (dvs. nio sammanhängande veckodagar) är att anse som en veckas utställningstid. Men fr. o m måndagen efter den andra helgen (dvs. dag 10) inträder en ny utställningsvecka

**4. Kostnader i samband med utställning:** I denna del regleras de kostnader som uppstår i samband med utställningen, t.ex. kostnader för frakt, försäkring, resor, teknisk utrustning m.m., jfr 3 § p.1 MU-ramavtalet

**5. Medverkansersättning:** I denna del regleras konstnärens ersättning för utställningsuppdraget, såsom betalning för konstnärens arbete inför, under och efter utställningen. Exempel på arbete som enligt 3 § 2 p MU-ramavtalet skall regleras är konstnärens arbete med produktion, katalog, hängning/montering, möten, visning och efterarbete.

**6. Upphovsrättsligt nyttjande:** I denna del regleras det upphovsrättsliga nyttjandet, dvs. den kopiering och tillgängliggörande av verket efter avslutad utställning. Exempel på sådant nyttjande är publicering (tillgängliggörande) av bilder på konstver-

ket/konstverken på Arrangörens hemsida.

För det fall konstnären är medlem i en rättighetsförvaltande organisation som representerar konstnären i fråga om upphovsrättliga nyttjanden skall parterna i denna del istället hänvisa till att avtal skall träffas mellan Arrangören och den rättighetsförvaltande organisationen (t.ex. BUS).

Detta avtal reglerar inte [annat än i den omfattning som anges i avtalet] de rättigheter som tillkommer Konstnären/Konstnärerna enligt lagen om (1960:729) om upphovsrätt till litterära och konstnärliga verk (upphovsrättslagen). Arrangören får således inte kopiera, bearbeta, framföra, överföra samt visa eller sprida exemplar av Konstverken i annat sammanhang utan konstnärens medgivande. Då kopior av verket framställs eller då det görs tillgängligt för allmänheten, skall upphovsmannen namnges i den omfattning och på det sätt god sed kräver. Verket får inte ändras eller göras tillgängligt för allmänheten i sådan form eller i sådant sammanhang så att upphovsmannens litterära eller konstnärliga anseende eller egenart kränkes.

**7. Utställningsersättning:** I denna del regleras den ersättning som alltid skall utgå för Arrangörens visning (tillgängliggörande) för allmänheten eller större sluten krets av konstverk i konstnärens ägo. Utställarersättningen är tvingande och kan inte avtalas bort genom enskild uppgörelse mellan Arrangören och Konstnären, den kan inte heller omvandlas till att täcka konstnärens arbete eller andra omkostnader för konstnären i samband med utställningen (se ovan).

Utställningsersättningens lägsta belopp anges med en fastlagd tariff i 3 § 4 p och 6 § i MU-ramavtalet. Publikstatistik per föregående verksamhetsår samt utställningstid avgör ersättningsnivån för varje utställning. Beloppen i tariffen räknas upp med konsumentprisindex (KPI) vart tredje år.

Vid vandringsutställningar skall utställningsersättningen betalas för varje utställningstillfälle. Beloppet för utställningsersättningen varierar beroende på den visande arrangörens besöksstatistik och utställningstid (se tariffen). Stora vandringsutställningar med fler än 20 konstnärer är undantagna från regeln om ersättning per utställningstillfälle och regleras på särskilt sätt i tariffen.

## 9.5 BKF kommisjonsavtale

### Galleri - kommisjonsaftale

Teksten her er Bkfs godkendte kommisjonsaftale mellem gallerist og kunstner. Bkf anbefaler, at en sådan aftale indgås, når kunstnere stiller værker til rådighed for et galleri med henblik på salg. Vi gør opmærksom på, at kunstnere, der er momsregistreret og ønsker

at anvende den særlige kunstnermoms, ikke kan benytte denne kontrakt. Skal man anvende kunstnermomsen, må der ikke være tale om et kommissionsforhold mellem kunstneren og galleriet - derimod skal der være tale om et såkaldt anvisningssalg, hvor galleriet sælger værkerne i kunstnerens eget navn og hvor kunstneren har ejendomsretten til salget finder sted. Læs mere om anvisningssalg her...

## **KOMMISSIONSAFТАLE VEDR. KUNSTVÆRKER**

Godkendt af Dansk Gallerisammenslutning og Billedkunstnernes Forbund.

- mellem kunstneren (navn og adresse)

herefter kaldet kunstneren

og kommissionær (navn og adresse)

herefter kaldet kommissionær, er følgende kommissionsaftale indgået:

1. Kommissionæren påtager sig på kunstnerens vegne, men i eget navn, at sælge de kunstværker som fremgår af vedhæftede, daterede og underskrevne fortegnelse til denne aftale. Der skal udfærdiges en ny fortegnelse over værker i kommission mindst 1 gang årligt.
2. Værkerne skal sælges til den pris, som er angivet ved hvert enkelt kunstværk i vedhæftede fortegnelse, jfr. §1. Salgsprisen fastsættes af kunstneren og kommissionæren, og salgsprisen må ikke ændres uden kunstnerens skriftlige samtykke. Der kan dog ydes en rabat på max 10 % uden at orientere kunstneren, denne rabat bæres af kommissionæren.
3. Kunstneren har ret til at få oplyst køberens navn.
4. Kunstneren kan kun med kommissionærens samtykke få de pågældende kommissionsværker tilbage før aftalens ophør. Så længe kommissionsforholdet varer, er kunstneren forpligtet til at afregne overfor kommissionæren jfr. §8 med hensyn til salg af værker, som er opført på vedhæftede fortegnelse uanset, hvor dette salg finder sted.

5. Kunstneren giver galleriet ret til at gengive og offentliggøre fotos af værkerne uden betaling i f.eks. publikationer, tidsskrifter, internet, medier m.m. i forbindelse salg og udstilling.

6. Kommissionæren hæfter som selvskyldner overfor kunstneren for de aftaler kommissionæren indgår på kunstnerens vegne med køberen.

7. Kommissionæren skal tage vare på kunstværkerne og er forpligtet til at forsikre værkerne mod skader og tyveri indtil kommissionsforholdet ophører. I tilfælde af udstilling arrangeret udenfor galleriet, skal galleriet også sørge for "søm-til-søm"-transportforsikring mod skader på værkerne.

8. Kommissionæren er berettiget til provision med (antal)% af aftalt købesum inklusiv moms, jfr. fortegnelsen. Kommissionærens udgifter skal dækkes af provisionsbeløbet medmindre andet særskilt aftales mellem parterne.

9. Kommissionæren skal udfærdige en opgørelse over salg til kunstneren senest 10 dage efter, at kunstværket er leveret til køberen. Udbetaling til kunstneren skal ske senest (antal) dage efter opgørelse af salg. Ved afbetalingskøb skal der indgås særskilt skriftlig aftale mellem kommissionær og køber.

10. Kunstneren har ejendomsretten til de enkelte kunstværker, indtil de er solgt af kommissionæren.

11. Denne aftale medfører ingen indskrænkninger i de rettigheder, som tilkommer kunstneren ifølge Ophavsretsloven.

12. Denne aftale skal gælde fra den (dato) til den (dato).

Efter aftalens ophør skal eventuelt usolgte værker returneres for kommissionærens regning til kunstneren hurtigst muligt og senest den (dato). Kunstneren er forpligtet til at modtage de værker, som kommissionæren returnerer efter aftalens ophør.

Der er i tillæg til denne aftale indgået en særskilt aftale, som er vedhæftet denne aftale, angående følgende forhold: (kortfattet resumé).

Denne aftale er udstedt i 2 eksemplarer og udvekslet mellem parterne.

Sted:

Dato:

Kunstnerens underskrift

Kommisionærens underskrift

**BKF**

**Vingårdstræde 21 1070 København K**

**bkf@bkf.dk Tlf: 33 12 81 70**

## 9.6 BKF anvisningssalg

Aftale om anvisningssalg af kunstværker

*(Standardaftale, godkendt af Billedkunstnernes Forbund)*

- mellem kunstneren (navn og adresse)

og galleri (navn og adresse)

er følgende aftale indgået:

1. Galleriet påtager sig på kunstnerens vegne og i dennes navn, at formidle salg af de kunstværker som fremgår af vedhæftede, daterede og underskrevne fortegnelse til denne aftale. Der bør udfærdiges en ny fortegnelse over værker mindst én gang årligt.

2. Værkerne skal sælges til den pris, som er angivet ved hvert enkelt kunstværk i vedhæftede fortegnelse, jfr.

punkt 1. Salgsprisen fastsættes af kunstneren, og salgsprisen må ikke ændres uden kunstnerens skriftlige samtykke. Der kan dog ydes en rabat på max 10 % uden at orientere kunstneren, denne rabat bæres af galleriet.

3. Kunstneren har ret til at få oplyst køberens navn.



4. Kunstneren kan kun med galleriets samtykke få de pågældende værker tilbage før aftalens ophør. Så længe aftalen om anvisningssalg løber, er kunstneren forpligtet til at betale galleriet provision ved salg, jfr. punkt 8, for de værker, der er anført på vedhæftede fortegnelse, uanset hvor salget finder sted.
5. Kunstneren giver galleriet ret til at gengive og offentliggøre fotos af værkerne uden betaling i f.eks. publikationer, tidsskrifter, internet, m.m. i forbindelse med konkret markedsføring af kunstneren og dennes værker.
6. Galleriet hæfter for de aftaler, som denne anviser og indgår på kunstnerens vegne.
7. Galleriet skal tage vare på kunstværkerne og er forpligtet til at forsikre værkerne mod skader og tyveri så længe de er i galleriets varetægt. I tilfælde af udstilling arrangeret udenfor galleriet, skal galleriet også sørge for "søm-til-søm"-transportforsikring mod skader på værkerne.
8. Galleriet er berettiget til provision med (antal) % af aftalt købesum inklusiv moms, jfr. fortegnelsen. Galleriets udgifter skal dækkes af provisionsbeløbet medmindre andet særskilt aftales mellem parterne.
9. Galleriet skal udfærdige en opgørelse over salg til kunstneren senest 10 dage efter, at kunstværket er solgt. Udbetaling til kunstneren skal ske senest (antal) dage efter opgørelse af salg.
10. Kunstneren har ejendomsretten til de enkelte kunstværker, indtil salget sker og kunstneren har modtaget betaling.
11. Denne aftale medfører ingen indskrænkninger i de rettigheder, som tilkommer kunstneren ifølge Ophavsretsloven.

12. Denne aftale er gældende fra den (dato) til den (dato).

Efter aftalens ophør skal eventuelt usolgte værker returneres for galleriets regning til kunstneren hurtigst muligt og senest den (dato).

Der er i tillæg til denne aftale indgået en særskilt aftale, som er vedhæftet denne, angående følgende forhold: (kortfattet resumé).

Denne aftale er udstedt i to eksemplarer og udvekslet mellem parterne.

Sted og dato:

-----

Galleriets underskrift

Sted og dato:

-----

Kunstnerens underskrift

## 9.7 Faktura, salgskontrakt

**galleri xxxx**

**Faktura/Invoice**

[Name and address]

OSLO, DATE, YEAR

**FAKTURA/INVOICE # [NUMMER]**

[NAME OF THE ARTIST]

[TITLE OF WORK]

[YEAR]

[Medium / technique]

[Size]

[Edition]

[Inventory number]

[PRICE]

Nok / Euro / Usd

[DISCOUNT]

Nok / Euro / Usd

**TOTALT / TOTAL**

**Nok / Euro / Usd**

Please wire full amount, including all wiring fees, to:

Galleri xxxx

Address

Account #:

Iban #:

Bic:

Bank:

Bank Address:

*The work is sold on behalf of the artist.*

*Please make all payment in Nok / Euro / Usd – do not change into local currency. The price does not include shipping – this cost is the responsibility of the purchaser. The work will not be released until payment is received in full. Should the collector in the future wish to sell or trade the work, the collector will first give gallery xxxx the right to buy the work back at market price, or try to place the work in another collection before attempting to sell it.*

*Thank you.*

**galleri xxxx**

**address**

**phone:**

**e-mail:**

**internetaddress:**

**VAT number:**

**Account number:**

## 9.8 Generell leiekontrakt

### KONTRAKT FOR LEIE AV LOKALET GALLERI XXXX

#### I ADRESSE

#### 1. Utleier

**Galleri XXXX**

Organisasjonsnummer:

#### 2. Leietaker

Personnummer:

Bankkontonummer, oppgis for tilbakebetaling av depositum

\_\_\_\_\_

#### 3. Eiendom

**Gallerilokale Galleri xxxx, Adresse**

Leieforholdet gjelder kun disse spesifiserte lokalene, og skal kun benyttes til temporære utstillinger eller andre på forhånd spesifiserte kulturaktiviteter.

- 4. Leietid** Leieforholdet løper fra \_\_\_\_\_ (dato, år og kl) til \_\_\_\_\_ hvorefter leieforholdet opphører uten oppsigelse. Nøkler skal tilbakeleveres Galleri xxxx innen kl.12.00 dagen etter at leieforholdet er opphørt.
- 5. Leiesum** Som avtalt på forhånd totalt kr \_\_\_\_\_. Beløpet betales forskuddsvis inn til konto \_\_\_\_\_ og innbetalingen merkes med "leietakers navn, prosjektets navn og dato".
- 6. Depositum** Utgjør kr \_\_\_\_\_. Beløpet betales forskuddsvis inn til konto \_\_\_\_\_ og innbetalingen merkes med "leietakers navn og prosjektets navn".
- 7. Leietakers plikter**
- a) Leier plikter å behandle så vel de leide lokaler som eiendommen forøvrig med tilbørlig aktsomhet.
  - b) Leier plikter å erstatte skade på inventar og / eller utstyr som følger med leieforholdet. Erstatningsbeløpet skal tilsvare anskaffelse av nytt inventar og / eller utstyr.
  - c) Leier plikter å ikke overdra leieavtalen til 3 part.
  - d) Leier plikter å levere tilbake det nøkkelsett som blir utlevert ved inngåelse av denne avtalen. Dersom noe i nøkkelsett mangler / ikke stemmer ved leieforholdets slutt, beholder utleier en del av depositumet. Det vil også bli rettet et krav om skifte av lås for leiers regning.
  - e) Leier plikter selv å nedmontere etter utleieperiodens utløp, samt rengjøre lokalene etter bruk.
  - f) Depositumet vil bli tilbakebetalt når lokalene er befart og funnet i orden i henhold til denne kontrakt.
- 8. Forsikring** Galleri xxxx har forsikring knyttet til lokalet. Leier som oppbevarer gjenstander av verdi i lokalet gjør dette på eget ansvar. Leier må selv forsikre sine verdier da Galleri xxxx ikke har ansvar for gjenstandene som leier bringer inn i lokalet. Det gjelder uavhengig av hva som er årsak til at eventuelle skader oppstår.

**9. Sted / dato**

Denne avtalen er undertegnet i 2 / to eksemplarer, hvorav leietaker og utleier beholder hvert sitt.

**Oslo, den**  
**Galleri xxxx**

**Leier**